



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова»

В.Н. Немцев
М.Г. Абилова

**ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ. КНИГА 5:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА**

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебно-методического пособия*

Магнитогорск
2022

УДК 330.342(075.8)
ББК 65.02я73

Рецензенты:

кандидат экономических наук,
начальник управления социальных программ
и корпоративных вопросов ООО «ОСК»
В.Г. Иванов

доктор исторических наук, доцент,
ведущий научный сотрудник НИИ истории, антропологии и философии,
ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический
университет им Г.И. Носова»
В.В. Филатов

Немцев В.Н., Абилова М.Г.

История экономики. Книга 5: Проблемы и перспективы постиндустриального общества [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Виктор Николаевич Немцев, Махабат Гумаровна Абилова ; ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон. текстовые дан. (1,42 Мб). – Магнитогорск : ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова», 2022. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Мб RAM ; 10 Мб HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader 8.0 и выше ; CD/DVD-ROM дисковод ; мышь. – Загл. с титул. экрана.

ISBN 978-5-9967-2382-9

В учебно-методическом пособии представлены материалы о систематизации истории экономики в конце XX-XXI вв. (переход от индустриального к постиндустриальному обществу, тенденции развития цифровой экономики в XXI в., формирование «общества потребления», финансовые аспекты постиндустриального общества, перспективы цифровизации экономики). Авторами рассмотрен максимально широкий круг вопросов неоднозначного процесса развития экономики XXI в. с учетом оценок и взглядов, сложившихся сегодня в отечественной и мировой практике; даны собственные оригинальные оценки некоторых процессов прошлого, что помогает лучше понять сегодняшние экономические явления, проблемы и перспективы. Представлены разнообразные сведения, позиции, материалы, являющиеся результатом многолетних исследований различных школ истории экономики.

Предназначено для студентов и магистрантов экономических направлений, научных сотрудников, специалистов экономики.

УДК 330.342(075.8)
ББК 65.02я73

ISBN 978-5-9967-2382-9

© Немцев В.Н., Абилова М.Г., 2022

© ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова», 2022

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	4
1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА ПУТИ ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ	6
1.1. Развитие экономической интеграции как этап на пути к постиндустриальному обществу	6
1.2. Экономические проблемы США как лидера мировой экономики.....	12
1.3. Европейский опыт перехода к постиндустриальному обществу	20
1.4. Формирование индустриального общества в странах Латинской Америки	24
1.5. Переходная экономика стран Юго-Восточной Азии	29
Вопросы для проработки к разделу 1	38
2. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ	40
2.1. Общая характеристика постиндустриального общества: видение будущего и перспективы	40
2.2. Роль технологий в развитии постиндустриального общества.....	47
2.3. Новые финансовые технологии, универсальные и профессиональные компетенции в экономике XXI в.	62
2.4. Глобализация как характеристика тенденций развития мировой экономики в конце XX – начале XXI в.	68
2.5. «Общество потребления» и углубление рисков цифровой экономики XXI в.	75
Вопросы для проработки к разделу 2	86
3. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА: КОНЕЦ «ДОЛЛАРОВОЙ ЭКОНОМИКИ». ЗАВЕРШЕНИЕ ГЕГЕМОНИИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	87
3.1. Государственный долг как элемент финансовой системы и инструмент экономической политики в XXI в.	87
3.2. Перспективы укрепления устойчивости национальных экономических систем в XXI в. на основе новых стандартов регулирования банковской сферы	94
3.3. Критика теории постиндустриального общества и глобальные изменения в экономической политике XXI в.	113
3.4. Проблемы капиталистической системы хозяйствования и перспективы цифровой экономики XXI в.: методологический аспект	119
Вопросы для проработки к разделу 3	140
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	142

ВВЕДЕНИЕ

На рубеже XX-XXI вв. в мировой экономике сложилась кризисная ситуация, определяемая системными проблемами капиталистической экономики, проявились отрицательные тенденции глобализации, нелинейность и неравновесность внешней среды. Развитие цифровой экономики основывается на интеграционных процессах в мировой экономике, проходит через ослабление устойчивости субъектов хозяйственной деятельности, регионов, стран, широкое внедрение новшеств, что требует нового понимания роли комплекса оценки, анализа и использования школ истории экономики для исследования сложнейших процессов и перспектив развития экономики.

Для изучения курса «История экономики» в системе бакалавриата и магистратуры авторами подготовлены 5 книг:

- 1) История экономики. Книга 1: Содержание дисциплины и основы доиндустриальной экономики;
- 2) История экономики. Книга 2: Индустриальная экономика. Нерегулируемая рыночная экономика;
- 3) История экономики. Книга 3: Социалистическая экономика: мифы и реальность;
- 4) История экономики. Книга 4: Индустриальная экономика. Регулируемая рыночная экономика;
- 5) История экономики. Книга 5: Проблемы и перспективы постиндустриального общества.

Целью настоящего учебно-методического пособия (История экономики. Книга 5: Проблемы и перспективы постиндустриального общества) является систематизация основных положений истории экономики в непростой период развития капиталистической экономики на рубеже XX-XXI вв.

Анализируются основные проблемы развития экономической истории в различные периоды и этапы развития, выявляются истоки, особенности и проблемы регулирования капиталистической экономики, развитие теории и практики в динамике как источник формирования прогнозов на ближайшее будущее.

В первом разделе представлены материалы исследований перехода к постиндустриальному обществу на рубеже XIX-XX вв. Выявляются условия интеграции капиталистической экономики, глобализации мирохозяйственных связей, ее особенностей в различных регионах мира.

Во втором разделе представлены сведения о тенденциях развития, проблемах и перспективах развития цифровой экономики XXI в. Выявлена роль технологий в развитии современной цивилизации, перспективы использования новых финансовых технологий, формирования универсальных и профессиональных компетенций в экономике XXI в.

В третьем разделе представлен анализ завершающего этапа эволюции капиталистической экономики, исследование финансовых аспектов постиндустриального общества. Выявлены основные тенденции и модели трансформации мировой экономики.

В конце каждого раздела представлены задания для проверки знаний обучающихся.

Подробное изложение материала каждого раздела также предназначено для детального ознакомления с концептуальными проблемами, с которыми экономист неизбежно сталкивается в своей профессиональной деятельности..

Текст разделов составлен настолько подробно, насколько это возможно, учитывая рамки учебной программы дисциплины «История экономики».

Библиографический список указывает путь дальнейшему изучению вопросов, освещенных в настоящем учебно-методическом пособии.

1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА НА ПУТИ ОТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ

1.1. Развитие экономической интеграции как этап на пути к постиндустриальному обществу

Развитие мировой экономики после Второй Мировой войны можно разделить на два основных этапа:

1. Послевоенное восстановление потенциала регулируемой рыночной экономики.
2. Усиление либерализации экономической политики и ускоренная интернационализация хозяйственной деятельности.

Первый этап послевоенного развития экономики начался после окончания Второй Мировой войны и продолжался приблизительно до 1970-х гг. Развитые страны восстановили свои хозяйства и вышли на траекторию устойчивого роста. Экономические теории, взятые на вооружение правительствами, были близки по духу идеям Д.М. Кейнса. В США и Западной Европе в 1960-е годы процветала идеология «общества всеобщего благосостояния». Прохождение страной такого этапа в настоящее время считается совершенно необходимым, чтобы страна могла в дальнейшем воспринять идеи постиндустриального общества.

В июле 1944 г. в американском городке Бреттон-Вудс состоялась конференция 44 стран, на которой были определены не только основные черты послевоенного экономического устройства, но и расстановка сил в мировом хозяйстве. На этой конференции Англия прощалась со своим статусом мирового лидера, сохранявшимся за ней два столетия. В Бреттон-Вудс было решено, что в послевоенный период будет действовать завуалированный золотой стандарт, что было заложено в новую мировую валютную систему. Мировыми деньгами оставалось золото, а в качестве расчетного средства могла использоваться валюта отдельных государств, которая в таком случае должна была быть обеспечена золотом. Формально любая страна могла предложить свою валюту в качестве мировых денег, но реально на это решились только две – США и Великобритания. Однако когда после войны Великобритания попыталась на практике осуществить привязку своей валюты к золоту, ее золотые запасы стали стремительно истощаться, поскольку остальные страны стали менять фунты на золото. Через несколько месяцев после начала этого эксперимента Великобритания отказалась поддерживать фунт, и в мире осталась одна резервная валюта – доллар, который был привязан к золоту в пропорции: 1 тройская унция за 35 долл. Остальные же страны должны были поддерживать курс своих валют фиксированным по отношению к доллару [1, 35, 38].

Для обеспечения работоспособности новой валютной системы был создан Международный валютный фонд, МВФ (International Monetary Fund, IMF), в кредитной сфере организован Международный банк реконструкции и развития, МБРР (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD).

До начала 1980-х гг. многие страны еще могли, не обращая внимания на остальной мир, строить свою, самобытную, независимую от других экономику, проводя индустриализацию импортозамещающего типа (как это происходило в социалистических странах и странах Латинской Америки). Однако в 1980-е гг. наступил второй этап послевоенного развития мирового хозяйства – этап решительной либерализации и ускоренной интернационализации хозяйственной деятельности.

В экономической теории произошел неоконсервативный сдвиг, и на первый план вышли воззрения, делавшие акцент на свободе и предприимчивости (монетаризм, теория рациональных ожиданий, экономика предложения). Роль государства подверглась пересмотру, как представлялось, в условиях глобальной интернационализации экономической и социальной жизни усиленная регулирующая роль государства может подавить экономическую активность, привести к бегству капиталов из страны. 1980-е и 1990-е гг. – это время либеральных реформ или судорожных попыток их проведения в десятках стран мира, в том числе, социалистических странах, странах Латинской Америки, США, Великобритании и многих других. Весь послевоенный период отмечен созданием все новых международных институтов и органов, регулирующих различные аспекты мировой системы, постоянным формированием региональных и международных блоков и группировок [1, 35, 38].

В послевоенный период стремительно развиваются международная торговля и расширяются потоки капитала. Любая быстрорастущая фирма в скором времени наталкивается на узость национального рынка для реализации своей продукции и пытается выйти за его границы. Такой выход первоначально происходит за счет массированного наращивания экспорта произведенной в стране продукции. Компания выходит на международный рынок, продавая там свои товары и тем самым расширяя объемы международной торговли. Через некоторое время наступает следующий этап, когда компания начинает строить заводы в других странах, экспортируя туда уже не товары, а капитал, т.е. способность эти товары создавать. Современные крупнейшие компании мира являются вертикально интегрированными и диверсифицированными концернами: различные стадии создания продукта располагаются в различных странах. Теперь автомобильный концерн может производить двигатели где-нибудь в Бразилии, стекла для автомобилей в Италии, кузова в Германии, а сборку осуществлять в Великобритании. В этом случае компания превращается в транснациональную корпорацию (ТНК). При этом инвестиции в реальные активы называются прямыми [1, 35].

В результате деятельности ТНК многие традиционные категории мировой торговли принимают двойственный характер. Так, если японская корпорация строит свой завод по сборке цветных телевизоров в Малайзии в расчете на ее дешевую рабочую силу, то, с точки зрения Японии, вывоз комплектующих для их сборки входит в состав экспорта. Малайзия же записывает эти поставки в свой импорт. С точки же зрения японской компании, это просто внутрипроизводственные перемещения из одного своего цеха в другой. Разница

состоит только в том, что эти цеха расположены в разных странах. По оценкам комиссии при ООН, которая занималась изучением деятельности ТНК в мировом хозяйстве, в конце 1980-х гг. более 40% мировой торговли представляло собой, по сути, внутрипроизводственные поставки ТНК.

Деятельность ТНК существенно ограничивает свободу действий национальных правительств. Особенно это стало заметно в 1980-1990-е гг., когда в экономической политике большинства стран мира начался поворот к более либеральным правилам хозяйствования. Деятельность ТНК – важнейший преобразователь мировых экономических и социальных систем. Крупнейшие из таких компаний являются настолько мощными экономическими субъектами, что объем их продаж превышает ВВП большинства стран на планете. Например, оборот компании «Дженерал моторз» (“General Motors”) в 1996 г. превысил 165 млрд. долл., что более чем вдвое превышает ВВП Израиля. Естественно, что ТНК требуют от правительств унифицировать правила международной игры и ликвидировать барьеры на пути вывоза товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а к их требованиям приходится прислушиваться. Унификации и либерализации подвергаются все сектора, обслуживающие деятельность этих международных гигантов [1].

ТНК привносят в другие, особенно развивающиеся страны новые знания, новую культуру, в первую очередь новые отношения в производство. На бытовой культуре аграрного общества невозможно построить не только постиндустриальное, но и индустриальное общество. Международные корпорации при поддержке национальных правительств «взламывают» социальные структуры традиционных обществ и преобразуют их в соответствии с «международными стандартами». Бытовая культура и ценности в разных регионах мира становятся все более и более похожими.

В настоящее время большинство стран мира еще не прошли стадию строительства национальных государств, в то время как высокоразвитые уже выходят за эти рамки. Хотя экономики, как правила игры передовых стран – США, Германии, Японии очень сильно отличаются друг от друга (национальные и культурные традиции населения этих стран совершенно различны), по мере развития они становятся все более похожими друг на друга. Мощнейшие потоки капитала между странами переплавляют и унифицируют их. Наблюдающаяся в настоящее время разница объясняется просто разным временем, которое потратила каждая нация на достижение современного уровня развития. Американцы уже забыли, что такое начальная эпоха развития капитализма, а в Японии еще живут люди, строившие эту страну в послевоенный период [1].

Таким образом, в послевоенный период начался новый этап развития, основанный на идеологии интернационализации и консолидации. Развитые страны стали предпринимать шаги по либерализации торговли и недопущению торговых войн. Поначалу переговорный процесс шел на двусторонней основе, т.е. страны индивидуально договаривались друг с другом и успех зависел от желания и готовности каждой стороны идти на уступки. Так что условия

экспорта или импорта одного и того же товара могли существенно различаться в зависимости от страны контрагента.

Затем стало ясно, что развитие производительных сил требует все более активного обмена между многими странами и унифицированных правил игры на международном рынке. Поэтому в 1947 г. 23 страны подписали Генеральное соглашение о тарифах и торговле, ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT), которое было направлено на упорядочение международной торговли и максимальное снижение, в идеале – и полное устранение таможенных барьеров и других ограничений. ГАТТ была неправительственной организацией, где все участники пользовались одинаковыми правами. В ее рамках велись многолетние и многосторонние переговоры, направленные на снижение тарифов и ликвидацию импортных квот. Эта организация во многом способствовала тому, что в настоящее время тарифы составляют менее 5% облагаемого пошлинами импорта, тогда как в межвоенный период они иногда превышали 50% [1, 35, 38].

До 1986 г. в рамках этой организации было проведено семь раундов переговоров, длившихся по нескольку лет и направленных на снятие ограничений в международной торговле. В 1986 г. в Уругвае в местечке Пунта-дель-Эсте начался новый, самый значительный по возможным последствиям раунд: цель его заключалась в полном устранении барьеров в торговле сельскохозяйственной, текстильной продукцией, услугами и в создании единой системы защиты интеллектуальной собственности. По сути, речь идет о создании единого экономического пространства во всемирном масштабе. Это означает, что постепенно может быть сформирована единая мировая структура производства. Но отсюда также следует, что ее создание должно сопровождаться колоссальной структурной перестройкой национальных хозяйств во многих странах. Ведь, например, при снятии имеющихся ныне торговых ограничений и запрете государствам субсидировать продукцию национальных предприятий сельское хозяйство многих стран придет в упадок и его придется свертывать. Естественно, что переговоры в этом направлении идут очень трудно и сталкиваются с громадным противодействием внутри каждой страны.

Масштабность возникших проблем потребовала дальнейшей реорганизации самой ГАТТ, и в марте 1994 г. было принято решение о преобразовании ее во Всемирную торговую организацию, ВТО (World Trade Organization, WTO), в которую автоматически вошли страны-члены ГАТТ. Необходимость преобразования ГАТТ в ВТО диктовалась изменившимися условиями международной жизни. Высокоразвитые страны, создающие большую часть мирового ВВП, вступали в фазу постиндустриального общества с ускоренным развитием сферы услуг и особым вниманием к интеллектуальной собственности. Особенность интеллектуальных отраслей состоит в том, что там вырабатываются новые знания, генерируется новая информация. Но получение новых знаний – очень дорогой процесс, а распространить их можно легко и быстро. Производители новых интеллектуальных продуктов, естественно,

заинтересованы в том, чтобы окупить свои немалые затраты, а следовательно, в защите своих прав собственности [1, 35].

ГАТТ не была приспособлена для решения многих важнейших вопросов. Например, регулирование услуг вообще не входило в ее компетенцию (она занималась товарами); услугами ведала другая организация. Кроме того, ГАТТ имела несколько «рыхлую» структуру и страны-члены организации не могли выступать единым блоком по отношению к третьим странам, т.е. государствам, которые не входили в данную организацию и, следовательно, не были связаны соответствующими соглашениями. Многие спорные вопросы, которые не удалось разрешить в рамках Уругвайского раунда, достались по наследству Всемирной торговой организации.

В послевоенный период важным фактором мирового развития стала интеграция в различных формах. Например, страны-соседи с интенсивным торговым обменом и примерно сопоставимым уровнем хозяйственного развития могут договориться об организации зоны свободной торговли. Такая свобода от торговых ограничений может быть различной: от сниженных, по сравнению с другими странами, не являющимися участниками соглашения, тарифов до полной отмены всяких ограничений по движению товаров, капиталов и рабочей силы между государствами-участниками. В мире существует множество региональных блоков, члены которых находятся на той или иной стадии интеграции (например, «Меркозур» в Латинской Америке, НАФТА – в Северной Америке) [1].

К все более полной интеграции последовательно движется Европейский союз, ЕС (European Union, EU)¹, на повестке дня у которого стоит не только отмена всех ограничений на торговлю, но и создание единого парламента и правительства. По отношению к «внешним» странам все члены таких соглашений проводят, как правило, единую таможенную политику, ставя их, тем самым, в менее благоприятные условия. Нужно учесть, что страны, которые пытаются создать более свободные правила экономической игры друг с другом, вынуждены одновременно договариваться и о единой политике в

¹ Европейский союз (Евросоюз, ЕС) – экономическое и политическое объединение 27 европейских государств. Создан Маастрихтским договором 1992 г., на основе Европейского экономического сообщества и нацелен на региональную интеграцию. ЕС – международное образование, сочетающее признаки международной организации (межгосударственности) и государства (надгосударственности), однако юридически он не является ни тем, ни другим. С помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах союза, был создан общий рынок, гарантирующий свободное передвижение (движение) людей, товаров, капитала и услуг, включая отмену паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, в которую входят как страны-члены, так и другие европейские государства. Будучи субъектом международного публичного права, Европейский союз имеет полномочия на участие в международных отношениях и заключение международных договоров. Сформирована общая внешняя политика и политика безопасности, предусматривающая проведение согласованной внешней и оборонной политики. По всему миру учреждены постоянные дипломатические миссии ЕС, действуют представительства в Организации Объединенных Наций, ВТО, G7 и G20. Институты ЕС включают Европейский совет, Европейскую комиссию (правительство), Совет Европейского союза (официальное название – Совет, упоминается также как Совет министров), Суд Европейского союза, Европейскую счетную палату, Европейский центральный банк и Европейский парламент. Европейский парламент избирается каждые пять лет гражданами ЕС. Союз принимает законодательные акты (директивы, законы и постановления) в сфере правосудия и внутренних дел, а также вырабатывает общую политику в области торговли, сельского хозяйства, рыболовства и регионального развития. Девятнадцать стран Европейского союза ввели в обращение единую валюту – евро, образовав европейский экономический союз – еврозону [48, 87, 130].

отношении третьих стран. Если этого не сделать, то некоторые страны-участницы могут снизить внешние таможенные барьеры по сравнению со своими соседями, переключив на себя весь ввоз товаров в зону свободной торговли и собирая за всех таможенные пошлины. Как раз с такой проблемой в свое время столкнулась Россия, пытаясь ликвидировать барьеры на пути торговли с Белоруссией

Углубляющаяся экономическая интеграция приводит к необходимости создания наднациональных органов, способных координировать усилия различных стран и формировать механизмы для цивилизованного решения спорных вопросов. Создавая такие органы, национальные государства передают им часть своих полномочий, ограничивая, тем самым, собственную свободу действий.

Необходимость создания наднациональных органов диктуется потребностью унификации правового пространства разных стран (правил игры) и, что очень важно, потребностью координации экономической политики. Национальные государства пытаются регулировать экономику мерами экономической (налоговой, таможенной и т.д.), фискальной, монетарной политик. При открытости границ между участниками блока действенность любых предпринимаемых шагов резко снижается.

Итак, интеграция стран-соседей обычно начинается с таможенного союза (в идеале, это снятие всех или большинства таможенных барьеров в торговле друг с другом и проведение единой таможенной политики с третьими странами) и переходит к общему рынку свободного движения труда, капитала и предпринимательства. На этой основе возможен экономический и валютный союз, а впоследствии переход к единой денежной системе. В политике этот процесс сопровождается сначала тесной координацией национальных правительств, все большей передачей полномочий наднациональным органам, а в конечном итоге завершением процесса становится создание единого правительства и единого парламента. Пока ни один экономический блок в своем развитии не достиг стадии полноценного единого правительства (хотя наиболее близок к этому Европейский союз), поэтому ныне важную роль играют международные организации. Так, Организация Объединенных Наций (ООН) и находящиеся в ее структуре международные организации, наиболее известными из которых являются Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), пытаются решать и международные экономические проблемы. Кроме того, специфическую роль на международной арене играют регулярные совещания глав высокоразвитых стран [1, 35].

Высокоразвитые страны образуют несколько «клубов», из которых наиболее известным является G-7 (или «Большая семерка»). Целью этого объединения являются ежегодные встречи глав семи (США, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии, Канады) наиболее промышленно развитых стран мира, на которых обсуждаются мировые валютные проблемы, проблемы равновесия платежных балансов и вопросы взаимной торговли.

Спектр международных экономических организаций в настоящее время чрезвычайно широк. Каждая из них решает свой круг вопросов, касающихся мирового развития. Обычно решения, которые принимают международные организации, носят, так сказать, сетевой характер. Если одна из них решает свой круг вопросов, это является сигналом для вступления в переговоры остальных. Классический пример такого подхода - последовательность в решении вопросов по международной задолженности. Сначала страна договаривается с МВФ, и только после этого с ней могут иметь дело страны Парижского, Лондонского клубов, Мировой банк и т.д. Сам же МВФ зависит в принятии решений и в своих действиях от высокоразвитых стран из клубов G-7 или G-20.

1.2. Экономические проблемы США как лидера мировой экономики

После Второй Мировой войны в мире существовало два лидера – СССР и США, предложивших миру две модели развития. Эти модели отражали совершенно разный взгляд на мир. СССР опирался на мировоззрение в недавнем прошлом отсталой страны, стремительно ворвавшейся в разряд передовых индустриальных стран с полуиндустриальной, полуаграрной системой ценностей его населения. Напротив, США представлялись выразителем мировоззрения уже зрелой индустриальной экономики, стремительно переходящей к новой стадии развития – постиндустриальному обществу.

Модель развития, которую предложил Советский Союз, пользовалась популярностью в послевоенный период среди подавляющего большинства населения планеты, так как большая часть стран мира находилась либо на аграрной стадии, либо на самой начальной стадии индустриализации. Всем этим странам хотелось по возможности быстрее изменить свое положение в мире и покончить с нищетой. Наглядным примером возможности практического решения этой проблемы являлся сам СССР. Американские рецепты экономического развития для большинства стран не подходят, потому что любая экономика – это взаимосвязанная система, в которой действуют живые люди со своей системой ценностей и национальной психологией. Экономика должна быть вписана в социальную систему страны и, по сути, является продолжением системы ценностей, господствующей в данном обществе [1, 38].

Правила экономической игры, на которых основывалась американская модель (свобода предпринимательства и личности, уважение граждан к закону, мобильность населения в целях более рационального размещения факторов производства, отсутствие личной зависимости людей друг от друга и т.п.), были совершенно непонятны и чужды как населению, так и правительствам развивающихся стран. Не могли там работать и многие предлагаемые американцами экономические механизмы. В самом деле, независимый центральный банк в условиях архаичной денежной системы доиндустриального общества с фидуциарными (символическими, необеспеченными), а не

кредитными деньгами просто не мог применять те меры по регулированию экономики, которыми пользовались в США, к тому же в послевоенный период многие из мер монетаристской политики даже в США еще были или неизвестны, или не отработаны. Требование американцев балансировать бюджет у развивающихся стран также вызывало и вызывает отторжение [1].

Очевидно, что для экономического развития и хотя бы первичной индустриализации страна должна смягчить проблему бедности, чтобы у людей заработал стимул к зарабатыванию денег, развернуть масштабную программу образования, поскольку бессмысленно говорить о развитии в элементарно неграмотной стране, начать строительство капиталоемких инфраструктурных объектов, что всегда финансировалось из бюджета государства (энергетика, транспорт, связь), принять меры по благоустройству городов, в которые будут перемещаться массы сельского населения, и др.

Очевидно также, что доходы бюджета, адекватные требуемым расходам, в отсталых странах получены быть не могут, поскольку налогооблагаемая база населения ничтожна, содержание квалифицированного налогового аппарата дорого, да и собрать деньги в стране с архаичной монетарной системой, в которой основную часть денежной массы составляют наличные деньги, нереально. Очевидно также, что фискальная политика регулирования занятости и инфляции в американском понимании в развивающихся странах также неработоспособна.

Элементы американской модели, примененные с учетом национальной специфики, первыми стали использовать сравнительно развитые государства, расположенные в Западной Европе, а также Япония, находившаяся в зоне оккупации США. Восприняв экономические механизмы, более подходящие для новой стадии развития, эти страны стали быстро развиваться, что привело через три-четыре десятилетия после окончания второй мировой войны к новой расстановке сил в мире. К тому времени, когда Советский Союз распался, и его страны-сателлиты получили возможность самостоятельно определять свою политику, в мире появились два новых экономических центра, сопоставимых по мощи с США – Европейский союз и группа стран Юго-Восточной Азии. Каждый из этих новых центров не монолитен, и в каждом из них есть две-три доминирующие страны.

Хотя американцы оказали огромное влияние на формирование экономик своих будущих конкурентов и союзников, тем не менее, нужно заметить, что экономические механизмы, присущие постиндустриальной стадии развития, были удачно вписаны в национальную хозяйственную структуру каждой страны и отнюдь не копировались слепо с экономики Соединенных Штатов. Просто перенести их из США, например, в Японию невозможно, тем более что той же Японии после мировой войны пришлось восстанавливать экономику заново, по сути, второй раз проходить стадию индустриализации. Стратегия экономического роста, примененная данной страной, была чрезвычайно своеобразной, но она соответствовала системе мышления и национальным традициям японцев. Впоследствии аналогичные механизмы (с поправкой на

местные особенности) были применены и в некоторых других азиатских странах, например, Южной Корее.

Следует также помнить, что в отличие от других стран – участниц боевых действий, за годы войны промышленное производство США удвоилось, а прибыли корпораций утроились, алюминиевая промышленность выросла в 6 раз, самолетостроение – в 16, производство синтетического каучука – в 400. В результате по окончании войны США стали обладателями 2/3 объема промышленного производства и золотого мирового запаса. США предложили миру свою валюту в качестве мировых денег, свой рынок для сбыта продукции, свои капиталы для восстановления разрушенных войной экономик, свою идеологию, в том числе, экономическую. Ориентация других стран на американский рынок заставила их постепенно адаптировать и свои собственные экономики к требованиям, предъявляемым США. Однако в основу системы послевоенного устройства были заложены противоречия, которые стали очевидны в конце 1960-х гг. [1]:

1. Послевоенная валютная система была, по сути, основана на золотом стандарте, прикрытом долларом. Предполагается, что золото уже не могло служить мировыми деньгами: расширение международного товарооборота и рост потоков капитала между странами не могли ограничиваться производительностью золотодобывающих шахт. Растущая мировая экономика требовала и растущего объема международных денег, способных обслуживать мировой платежный оборот и потоки капитала. Считается, что только вопросом времени было прекращение золотого обеспечения доллара, что и было сделано в начале 1970-х гг.
2. Мировая экономика, построенная на принципах Бреттон-Вудс, предполагала фиксированные валютные курсы других стран по отношению к доллару. Но система фиксированных валютных курсов может поддерживаться только в том случае, если относительные позиции остальных стран по отношению к лидеру остаются неизменными, а в мировой системе не происходит структурных сдвигов. Однако более быстрый рост многих стран Европы и Японии, вызванный, в частности, восстановлением разрушенных войной экономик и более высокой нормой накопления в них, вполне мог разрушать перспективы сохранения «долларовой» экономики.

Так, в 1950-1960-е гг. норма накопления в Германии была равна 35%, а в США – 25%. В 1970-е гг. к Германии прибавилась Япония, которая два десятилетия держала норму накопления на уровне 25-35%. В США в 1970–1980-е гг. она составляла 18%. Кроме того, послевоенный мир основывался на одном экономическом лидере, который обеспечивал себя, всю мировую торговлю и мировое движение капитала своими деньгами. Валюта одной страны – США была резервной и во многом служила обеспечением для выпуска национальных денег другими странами. Однако государство, валюта которого является резервной, хотя и получает определенные преимущества в

финансировании своей экономики, сталкивается с большими трудностями, которые проявляются на протяжении длительных промежутков времени [1]:

1. Лидер не только не ограничивает, но и стимулирует приток импорта, поэтому США обязаны были иметь отрицательное сальдо счета текущих операций платежного баланса.
2. Лидер кредитует остальной мир, выдавая долгосрочные кредиты, чтобы в других странах не возник внезапный дефицит резервов. Поэтому США должны были иметь также и отрицательное сальдо счета движения капитала платежного баланса.

Очевидно, что никакая другая страна позволить себе этого не может, поскольку платежный баланс страны должен быть сбалансирован и отрицательное сальдо по текущим операциям должно быть покрыто, положительным по счету движения капитала и, наоборот. Понятно, что страна-лидер по необходимости имеет завышенный валютный курс. Спрос на валюту существует не только для проведения торговых и кредитных операций, но и для создания резервов в других странах. Причем эти резервы создаются как их официальными органами (центральными банками и правительствами), так и частными лицами. Завышенный валютный курс приводит к тому, что импорт становится очень дешевым, следовательно, жизненный уровень и уровень богатства в стране-лидере растут быстрее, чем могло бы происходить за счет собственного экономического роста. Собственные импортозамещающие производства становятся неконкурентоспособными, но их неэффективность маскируется ростом благосостояния. Тем более, что сильная валюта позволяет относительно дешево покупать не только потребительские товары, но сырье и полуфабрикаты. Дешевое импортное сырье также порождает иллюзию эффективности экономики.

Общей практикой страны-лидера становится перепотребление, и поэтому снижаются стимулы к повышению эффективности производства вообще и к инвестированию в частности. Иллюзия благополучия вызывает к жизни теорию «общества всеобщего благосостояния». Кроме того, поскольку США должны были обеспечить своими деньгами все остальные страны мира, то центральный банк страны (Федеральная резервная система) должен был эмитировать доллары, чтобы удовлетворить этот спрос. Однако денежная база обеспечивается тремя основными активами центрального банка – золотовалютными резервами, кредитами коммерческим банкам и кредитами правительству (облигациями государства). Последний вид активов представляет собой монетизированный государственный долг и является следствием дефицита государственного бюджета страны. Поэтому США с 1969 г. постоянно имеют дефицит бюджета и постоянно растущий долг, который сегодня достиг астрономических размеров. Основная же часть денежной массы США, обеспечена долговыми расписками федерального бюджета [1, 35, 38].

Таким образом, положение страны-лидера таит в себе много подводных камней, которые, в конце концов, разрушат валютную систему. Неудивительно, что в середине 1970-х гг. некоторые положения Бреттон-Вудской системы были пересмотрены, в частности, произошел отказ от системы фиксированных

валютных курсов. После девальвации доллара в США началась инфляция, поскольку как потребительские, так и сырьевые импортные товары внезапно подорожали.

Второй удар по экономике США в этот период нанесли нефтедобывающие страны, объединившиеся в ОПЕК². Подняв цены на нефть (в 1973-1974 гг. и в 1979 г.), они спровоцировали сильнейший кризис в экономиках остальных стран мира. Цены на нефть, в первую очередь, затронули те отрасли, которые лежат в основе межотраслевого баланса современных развитых стран – транспорт, энергетику и химию. Поскольку данные отрасли являются базовыми, то они обладают и наибольшим мультипликатором затрат межотраслевого баланса, т.е. рост цен на их продукты и услуги многократно усиливается в пронизанной межотраслевыми связями экономике. В 1970-е гг. в экономике США образовалась классическая инфляционная спираль «затраты – цены». Растущие цены приводили к дальнейшему падению курса доллара, что также провоцировало инфляцию. Экономика США нуждалась в срочном лечении, от которого зависело благосостояние не только США, но и большинства остальных стран мира [1].

В конце 1970-х – начале 1980-х гг в США начались реформы, направленные на повышение эффективности национальной экономики, на преобразование экономической системы Америки в соответствии с требованиями информационного общества. Это позволило расчистить индустриальные завалы на пути к новой стадии развития, после чего США вступили в период длительного циклического подъема. При этом наиболее важным элементом указанных реформ было искусственное повышение спроса с использованием долларовой эмиссии. Если в конце 1970-х – начале 1980-х гг. казалось, что ряд высокоразвитых стран уже готов оказать достойную конкуренцию американской экономике, то в 1990-е гг. экономическое состояние передовых европейских стран и Японии уже вызывает сомнения.

Начало перехода к постиндустриальному обществу. Пока Европа и Япония восстанавливали разрушенную войной экономику, в США в 1950-1960-е гг. вызревали предпосылки и создавались механизмы для практического перехода к новому, этапу развития. К середине 1950-х гг. занятость в сфере

² Организация стран-экспортеров нефти, ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries, OPEC) – межправительственная организация из 13 наций, основана 14 сентября 1960 г. в Багдаде первыми пятью членами (Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла), по состоянию на сентябрь 2018 г. на долю 13 стран-членов приходилось примерно 44% мировой добычи нефти и 81,5% мировых «доказанных» запасов нефти, что дает ОПЕК возможность контролировать мировые цены на нефть, которые ранее определялись так называемой группировкой транснациональных нефтяных компаний «Семь сестер». В конце 2016 г. была сформирована большая группа под названием ОПЕК+, чтобы иметь больший контроль над мировым рынком сырой нефти. Спрос на нефть ОПЕК упал до 30-летнего минимума во втором квартале 2020 г. Заявленная миссия организации – координировать и унифицировать политику стран-членов и тестирования нефтяной отрасли, чтобы обеспечить эффективные, экономичные и регулярные поставки доход нефти потребителям, стабильный справедливый доход производителям и прибыль на капитал для тех, кто инвестирует в нефтяную промышленность. Организация также является важным поставщиком информации о международном рынке нефти. В настоящее время членами ОПЕК являются Алжир, Ангола, Экваториальная Гвинея, Габон, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Республика Конго, Саудовская Аравия (де-факто – это ее лидер), Объединенные Арабские Эмираты и Венесуэла. Бывшими членами ОПЕК являются Эквадор, Индонезия и Катар. Образование ОПЕК ознаменовало поворотный момент к национальному суверенитету над природными ресурсами и решения ОПЕК стали играть роль на мировом рынке нефти и международных отношений [70, 75].

услуг окончательно превысила занятость в индустриальной сфере. Стремительно сокращалось число рабочих мест, требующих низкой квалификации, следовательно, росли требования к образовательному уровню рабочей силы. Все больше внимания стало уделяться исследованиям, связанным с изучением человека. Причем результаты подобных исследований носили не абстрактно-теоретический характер, а были непосредственно востребованы бизнесом и стали объектом вложения капитала.

Индустриальное общество со своей промышленной основой предполагало массовое производство сравнительно однотипной продукции, а значит, и массовое ее распределение, массовое потребление. Другими словами, индустриальное общество предполагало наличие сравнительно однотипных потребителей и относительно ненасыщенный и неразвитый спрос, способный поглотить массово произведенную продукцию. Насытив рынок своими товарами, развивая мощнейшую промышленную базу, составлявшую немного менее половины мировой, американские корпорации столкнулись с относительно новым для себя явлением – изменчивым и привередливым потребителем (чему способствовали искусственно повышенный спрос на основе долларовой эмиссии и формирование «общества потребления»). Центр тяжести стал смещаться от производителя к потребителю, что заставило компании заняться изучением потребительских привычек населения и закономерностей их изменения. Экономика США была вынуждена адаптироваться к так называемому «обществу потребления». Именно поэтому на 1960-е гг. пришелся расцвет маркетинга. Если ранее идеология производства была проста – произвести как можно больше, а затем продавать выпущенную продукцию, то теперь приходилось предварительно изучать, что, собственно, потребителю нужно, и только после этого приступать к производству [1, 38].

В это же время повышенное внимание стало уделяться инвестициям в перестройку системы управления компаниями, вложениям в человеческие технологии. На отработку новых систем управления, новых подходов к мотивации персонала потребовалось несколько десятилетий. Поскольку готовых рецептов здесь никто предложить не мог, пришлось нащупывать новые подходы методом проб и ошибок. Заставляться американцам не давали и их конкуренты, которые стремительно сокращали разрыв с Соединенными Штатами. Это заставило менеджеров приступить к внимательному изучению опыта своих конкурентов и адаптации положительных примеров к своей системе управления.

Под влиянием растущих азиатских экономик, в первую очередь, японской, в рамках американской системы ценностей были развиты новые подходы к управлению персоналом и работе со смежниками. С конца 1960-х гг. стали внедряться активные схемы участия работников в прибылях компаний, в том числе, на основе концепции «народного капитализма», были развиты программы выкупа работниками акций своих предприятий. Новый подход к системе внутрикорпоративных взаимоотношений выразился в разработке концепции фирмы-команды, в результате чего крупные фирмы стали ломать существовавшие ранее перегородки между высшими менеджерами и

работниками. Система управления крупнейшими компаниями становилась более «плоской», аппараты управления сокращались, активно внедрялась матричная управленческая структура.

Изучение опыта работы со смежниками японских компаний привело к внедрению многими компаниями системы поставки «точно в срок» (Just-in-Time, американский аналог японской системы «канбан») [35, 38].

С 1970-х гг. в США стали интенсивно развиваться инновационные технологии в финансовой сфере. Основными инвесторами в этой стране являются не столько коммерческие банки (как, например, в Германии), сколько акционеры, различные инвестиционные фонды и другие финансовые институты контрактного типа. Поэтому в финансовой системе США огромную роль играет торговля ценными бумагами и производными финансовыми инструментами на биржах и внебиржевых торговых площадках. Поскольку с 1970-х гг. в мировой экономике резко возросла неопределенность, то возникла острая потребность в разработке теории финансовых рисков и отработке механизмов рыночного страхования. В результате стремительно стал расти круг финансовых инструментов, с которыми могли бы работать ведущие торговые площадки.

Если до 1972 г. в мире существовали только товарные фьючерсы, то с этого времени появились валютные, в 1976 г. – процентные фьючерсы на краткосрочные облигации федерального казначейства, в 1978 г. – процентные фьючерсы на долгосрочные облигации, а в 1982 г. совершенно новый инструмент – индексные фьючерсы и прочие деривативы. Америка превратилась в мировой центр по обработке финансовой информации и генератор инновационных технологий в этой сфере. В дальнейшем финансовые, консультационные и аудиторские услуги стали важной статьей дохода американских компаний. Впоследствии наличие огромных финансовых «пузырей» привело к масштабному мировому финансово-экономическому кризису 2008 г.

Серьезные изменения произошли и в производственной сфере США. В 1970-е гг., когда стало ясно, что ряд отраслей экономики является неконкурентоспособным, в этих отраслях провели массовую «чистку», и сотни предприятий ликвидировали, к примеру, только в текстильной промышленности было закрыто более 200 предприятий. Однако появились новые отрасли, которые и определяют лицо современного мира. Хотя в США больше нет национальных производителей телевизоров, но что такое ИБМ, «Интел», «Микрософт» знают даже неспециалисты. Сборку компьютеров могут производить в Корее или Гонконге, но ключевые высокотехнологичные и наукоемкие компоненты производятся в США. К тому же США, пользуясь своими преимуществами в уровне жизни и объемах финансирования научных исследований (расходы на НИОКР в США превышают аналогичные расходы Японии, Германии, Великобритании и Франции вместе взятых), создали мощную систему по отбору высококвалифицированных кадров в остальной части мира. В результате США превратились в центр, откуда распространялись современные инновационные технологии, которые разрешалось имитировать другим странам, в первую очередь, союзникам. Тогда США постоянно имел

положительное сальдо в размере 7-8 млрд. долл. по балансу передачи технологий в составе платежного баланса [1].

Изменение условий развития общества в рассматриваемый период заставило и государство пересматривать свои «внутренние» взаимоотношения, в первую очередь, распределение полномочий и, соответственно, финансовых потоков между местными и федеральными органами власти. В 1970-е гг. стала активно внедряться концепция «нового федерализма», переносящая центр тяжести в принятии общественных решений на местные органы власти и предполагающая активное развитие системы самоуправления на местах (например, в вопросах принятия жителями районов решения о строительстве школ, детских садов и т.п.).

Система регулирования экономики центральными органами также была модифицирована. Если в послевоенный период активно использовались меры фискальной политики в борьбе с безработицей и инфляцией, то в 1970-е гг. они перестали работать. Кейнсианские рецепты государственного регулирования вполне соответствовали индустриальной стадии развития общества, они стимулировали совокупный спрос в экономической системе, а следовательно, и развитие промышленности, способной его удовлетворить. Активная фискальная политика вполне соответствовала понятию «общества всеобщего благосостояния», активно внедряемому в общественное сознание в 1960-е гг. [1]

Но подобные концепции не учитывали в должной мере предложение, эффективность производства. В результате применения кейнсианских рецептов стал расти дефицит бюджета и государственный долг. Кроме того, в условиях открытого информационного общества со свободой движения товаров и капиталов в мировой экономике меры государственного воздействия и непомерная налоговая нагрузка на национальных производителей стали приводить к бегству из страны капиталов, следовательно, и производственных мощностей, и рабочих мест.

К концу 1970-х гг. в США изменился подход к регулированию государством хозяйственной конъюнктуры. Политика рейганомики, основанная на рецептах неоконсерваторов, привела к тому, что основное внимание в области государственного регулирования стали уделять монетаристской политике, отпустив ставки процента в свободное плавание и позволив им искать равновесный уровень самостоятельно.

В результате ставки процента действительно нашли свой равновесный уровень, но он оказался очень высоким. В начале 1980-х гг. он достигал 20%, что оказало самое серьезное воздействие на остальной мир. Во-первых, в США направился поток капитала из развитых стран, в результате чего американцы провели санацию своей экономики, используя накопления. Во-вторых, рост ставок процента, резкое торможение инфляции и переориентация мировых потоков капитала в США послужили спусковым крючком для разворачивания мирового долгового кризиса развивающихся стран.

В период либеральных реформ были проведены налоговые реформы, позволившие снизить налоговое бремя и повысить привлекательность

американской экономики. Были сняты ограничения на ведение инвестиционного бизнеса коммерческими банками США, которые действовали еще с 1930-х гг. и существенно ограничивали конкуренцию на финансовом рынке. Все эти меры позволили оздоровить экономическую ситуацию в стране и подготовить ее к периоду длительного экономического роста, который начался в 1982 г. и продолжался до 1989 г. После замедления роста в самом начале 1990-х гг. экономика США продолжила свое движение вперед, чему немало способствовала возможность использования ресурсов бывшего СССР после его распада.

1.3. Европейский опыт перехода к постиндустриальному обществу

После Второй Мировой войны в мире постепенно стал формироваться второй центр экономического развития, расположенный в Западной Европе. Экономическая модель, которой придерживались европейские страны, существенно отличалась от американской модели. Страны Европейского континента были ориентированы на социальное рыночное хозяйство с большим, чем в США, участием в экономике корпоративных структур и государства. В Европе традиционно сильны позиции профсоюзов, которые заключают с предпринимателями коллективные договоры на несколько лет. В договоры обычно включены требования индексации заработной платы в связи с инфляцией. В США традиционно более распространены индивидуальные договоры между работником и фирмой и требования об индексации обычно туда не включаются. Поэтому, если судить по формальным основаниям, среди 21 высокоразвитой страны США занимают последнее, 21-е место, по защищенности рабочей силы, что, однако, не означает, что американские рабочие и служащие бесправны. Подобное положение на рынке труда позволяет американцам активно внедрять новые, более эффективные технологии, увольняя работников. Однако экономический рост, обеспечиваемый этими технологиями, позволяет, в конце концов, создать больше рабочих мест. Поэтому в конце 1990-х гг. уровень безработицы в США был даже ниже уровня так называемой «эффективной занятости», который в соответствии с кривой Филлипса составлял 5% (в марте 1999 г. он составил 4,2%, что является наименьшим показателем за последние 29 лет). В Европе же в это время уровень безработицы достигал даже 15% [1, 35, 38].

Для Европы до сих пор характерна олигархическая структура распределения собственности. Крупнейшие корпорации Европы, как правило, находятся во владении небольшой группы богатейших семейств. В США корпорации в основном принадлежат большой группе внешних акционеров, которые ориентируются на ее прибыльность, и в случае неэффективного руководства компанией со стороны менеджеров просто продают акции и вкладывают деньги в более успешные проекты.

Хотя вся Европа по численности населения примерно сопоставима с США, общий ее производственный и научный потенциал используется менее эффективно. Даже сегодня Европейский союз представляет собой группу

независимых государств, каждое из которых стремится поддерживать эффективность именно своей, а не общеевропейской экономики. Поэтому масштабы европейских компаний обычно меньше американских. Чуть ли не каждая страна пытается сама производить автомобили, телевизоры, компьютеры и другие товары. В США после поглощения компании «Крайслера» немецким концерном «Даймлер-Бенц» осталось только два национальных производителя автомобилей, но оба эти производителя входят в десятку самых крупных компаний мира. Телевизоры американцы больше не выпускают, после того как корейская «Эл-джи электроникс» купила последнего производителя телевизоров в США. Когда же аналогичную операцию попыталась проделать «Дэу электроникс» в 1996 г. с фирмой «Томсон мультимедиа», подписав договор с правительством Франции о покупке за 1 франк этой фирмы, то сделка сорвалась, поскольку во Франции начались массовые протесты [1, 35].

Европейские научные исследования несколько менее эффективны по сравнению с американскими, так как очень часто дублируются в соседних странах. Кроме того, средства в основном расходуются на фундаментальные исследования. Что же касается прикладных исследований, то в значительной мере они касаются разработок в традиционных отраслях.

Отличается ЕС от других развитых стран (США и Японии) высокой долей государства в экономике. Государственные расходы составляют около 50% ВВП этих стран, что свидетельствует об ограниченности конкуренции в странах ЕС. Зачастую усилия государств направлены не на повышение эффективности и конкурентоспособности национальной экономики, а на защиту от проникновения компаний других стран. Все это мешает ЕС составить реальную конкуренцию мировому лидеру [1].

О результатах послевоенного развития можно судить по современному положению в европейской и американской экономиках. Экономика Европы в рассматриваемый период в основном производила традиционные товары индустриальной эпохи. В наукоемких отраслях Европа не может составить конкуренцию США, что неудивительно, так как, например, все вложения стран ЕС в микроэлектронику меньше вложений одной американской компании ИБМ. Тем не менее, поскольку большая часть расположенных в Западной Европе стран имеет незначительные масштабы и сравнительно узкий внутренний рынок, то их экономический рост во многом был экспортно-ориентированным, и они изначально строили относительно открытую экономику. Такой тип хозяйственного развития более соответствовал этапу открытого, а не замкнутого постиндустриального общества.

Восстановлению европейских экономик в послевоенный период в разной степени способствовали США, оказав им помощь в рамках «плана Маршалла». За четыре года действия плана (1948-1951 гг.) помощь была оказана на 17 млрд. долл., причем 2/3 этой суммы достались всего четырем ведущим державам: Великобритании, ФРГ, Франции, Италии. За первый год ФРГ получила 2,422 млрд. долл., почти столько же, сколько Англия (1,324 млрд. долл.) и Франция (1,13 млрд. долл.), вместе взятые. Италия получила 0,704 млрд. долл.

Продовольствие, топливо, удобрения составили 70% помощи. Надо учитывать, что такая помощь оказывалась в виде кредита с условием приобретения продукции американских компаний (прагматичный подход) [1, 35, 38].

Американцы не только оказали «помощь» Европе, но и удержали многие страны от сползания на социалистический путь, так как в разрушенной войной Европе идеи социального равенства были очень сильны. Оккупационные власти США также оказали поддержку реформаторам либерального толка. С другой стороны, реформы и восстановление экономики Германии Л. Эрхард смог провести не столько при поддержке США, сколько за счет финансирования швейцарских банков (где, вероятно, и хранилось нацистское золото).

После войны экономика европейских стран стала расти, ее темпы роста превышали темпы роста американской экономики. Однако это был разный (восстановительный) рост, и опережение Европы в данном отношении не удивительно и не говорит об изменении соотношения сил в мире. Темпы ее роста должны быть выше, поскольку мала исходная база. Кроме того, качественные показатели роста были разными. Европейская экономика наращивала объемы производства промышленной продукции, и ее рост носил скорее количественный характер. Американская же экономика, насыщенная товарами, не нуждалась в росте объемов производства промышленной продукции. Задачей компаний США скорее было создание более качественных, наукоемких продуктов, способных удовлетворить избалованного американского потребителя, которому предлагалась продукция со всего мира.

Качество роста, как известно, измерить сложно. Поэтому в период перехода к постиндустриальному обществу трудно оперировать многими традиционными экономическими измерителями, например, показателем производительности труда или капиталотдачи, хорошо описывающими положение промышленных отраслей. Так, смещение занятости в науку, сферу услуг может вообще уменьшить показатель производительности труда, поскольку в данных отраслях сложнее механизировать производственные процессы. В послевоенный период страны Западной Европы пытались преодолеть ограничения, которые накладывала на них раздробленность, поэтому развивали свои экономики с учетом общеевропейских перспектив и общеевропейского рынка. Идея Общего рынка в Европе была официально закреплена в начале 1960-х гг., а общие координационные механизмы начали формироваться еще в начале 1950-х гг.

Основные вехи европейской интеграции [1]:

1. 1950 г. – создание Европейской платежной системы с искусственной расчетной единицей EUA (European Unit of Account).
2. Апрель 1951 г. – договор о создании Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). Участники: Бельгия, Франция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Западная Германия.
3. Март 1957 г. – подписан Римский договор о создании Европейского экономического союза (Бельгия, Франция, Италия, Люксембург,

- Нидерланды, Западная Германия). Тогда же подписан договор о создании Европейской комиссии по атомной энергии (Евратом).
4. 28 декабря 1958 г. – ведущие европейские страны одновременно объявили о возврате к конвертируемости валют.
 5. Апрель 1965 г. – «шестерка» Общего рынка создает Европейское сообщество, которому делегируются управляющие функции ЕОУС, ЕЭС и Евратома.
 6. Март 1979 г. – образована Европейская валютная система с единой расчетной единицей ЭКЮ (ECU).
 7. Декабрь 1985 г. – к ЕЭС присоединяются Великобритания, Греция и Ирландия, а через месяц – Испания и Португалия.
 8. Февраль 1992 г. – страны ЕЭС подписывают Маастрихтское соглашение, учреждающее Европейский союз. К 1999 г. должна быть введена единая валюта.
 9. Март 1996 г. – к Европейскому союзу присоединились Австрия, Финляндия и Швеция. Проводится межправительственная конференция, на которой решено обновить Маастрихтское соглашение.
 10. Январь 1999 г. – начинают обращаться «европейские деньги», евро (Euro).

В Германии после второй мировой войны на душу населения приходилась одна тарелка на 5 лет, пара ботинок – на 12, костюм – на 50. Страна производила меньше половины от уровня 1936 г. Кроме того, Германия должна была выплатить репарации союзникам в размере 20 млрд. долл.

Поддержка оккупационных властей позволила Л. Эрхарду провести свою знаменитую экономическую реформу. Он начал проводить ее в 1948 г. в качестве директора Управления хозяйства объединенных западных зон оккупации. Впоследствии он был в 1949-1963 гг. министром экономики в правительстве К. Аденауэра, далее – заместителем федерального канцлера (с 1957 г.), канцлером (1963-1966 гг.). В основе его мировоззрения лежало убеждение в необходимости строительства социального рыночного хозяйства. Эта теория базировалась на обычном здравом смысле, что и позволило при ее практическом воплощении стремительно преобразовать экономику Германии и заставить говорить другие страны о германском «экономическом чуде». В 1950-е – начале 1960-х гг. произошло германское «чудо», в 1960-1970-е гг. – японское чудо, в 1980-е гг. – корейское чудо. В основе каждого из них лежало свое понимание человека, его мотивов и системы ценностей, которые при всей глубинной схожести (опоре на здравый смысл) все-таки различались в европейской Германии и азиатской Японии [38].

Теория социального рыночного хозяйства исходила из того, что каждый человек склонен действовать таким образом, чтобы результаты этих действий оборачивались ему и его семье на благо. Рост же благосостояния человека невозможен, если ему не предоставлена элементарная свобода действий, т.е. свобода в выборе товаров, свобода предпринимательства, свобода в выборе места работы и места жительства. Все эти свободы носят экономический

характер, но экономическая свобода может существовать только при наличии свободы политической. Поэтому наиболее эффективной экономика может быть только в демократическом государстве с либеральной рыночной средой. Однако экономика не отвергает экономическую роль государства, а, напротив, предполагает ее реализацию в качестве необходимого элемента, поэтому рыночное хозяйство и называется социальным. Государство должно обеспечивать наилучшие условия для работы рыночного хозяйства, защищать его субъектов и устанавливать справедливые правила игры. Государство не должно вмешиваться в свободное ценообразование, но обязано следить за исполнением антимонопольного законодательства; государство не должно диктовать предпринимателям, что и как им производить, но обязано защищать внутренних производителей от иностранных конкурентов и т.д. Именно такое мировоззрение, реализованное с немецкой тщательностью и последовательностью на практике, позволило уже к концу 1950-х гг. выйти ранее разрушенной и побежденной Германии на второе место в мире после США. К началу 1950 г., т.е. через полтора года после начала реформ, Германия почти восстановила довоенный объем промышленного производства (что, очевидно, было невозможно без швейцарского золота и объясняет суть германского «экономического чуда»). Отметим, что, как и в случае остальных экономических «чудес», в основе стремительного экономического развития страны также лежала теория об активном влиянии государства на экономические процессы. Однако практика реализации данного мировоззрения в каждой стране была своя [1].

В 1954 г. в Германии был вдвое превышен уровень производства 1936 г. К середине 1950-х гг. ФРГ вышла на второе место после США по объему золотых запасов. К началу 1960-х гг. на ФРГ приходилось 60% добычи угля, 50% – стали, 40% – экспорта и 35% импорта ЕЭС (Общего рынка). С 1952 г. экспорт стал превышать объем импорта, и Германия получила положительное сальдо торгового баланса. В дальнейшем Германия постоянно наращивала свое экономическое и политическое влияние в Европе и мире.

1.4. Формирование индустриального общества в странах Латинской Америки

В 1980-е гг. темпы роста стран ОЭСР составляли 3,1%, а стран Латинской Америки – 1,5%, хотя темпы роста населения там составляли 2,2%. В 1988 г. ВВП всех стран Латинской Америки равнялся 808 млрд. долл., что меньше ВВП Италии, хотя в Италии проживало 57,4 млн. человек, а в странах Латинской Америки – 414 млн. человек. Поэтому неудивительно, что в 1986 г. 38,5% семей этих стран относились к бедным, а в начале 1990-х гг. на страны Латинской Америки приходилось лишь 3,9% мирового экспорта [1].

Характер экономического роста стран Латинской Америки, который они демонстрировали в послевоенный период, закладывался еще до второй мировой войны. В 1920-1980-е гг. Латинская Америка развивалась по пути государственного капитализма. Толчком послужили расцвет идеологии

антиимпериализма на континенте и масштабный кризис в развитых странах. В 1929-1933 гг. экономику США настигла Великая депрессия, поэтому аграрно-сырьевые экономики стран Латинской Америки, традиционно ориентированные на США, оказались без рынков сбыта. Разразившийся кризис в этих странах послужил толчком к расцвету идеологии индустриализации импортозамещающего типа. Поскольку быстро индустриализацию можно провести только с опорой на государство, то в Латинской Америке стали популярны идеи активного государственного вмешательства в экономику.

Кроме того, в 1930-1940-е гг. в ряде стран (Аргентине, Бразилии, Чили) к власти стали приходить популистские правительства. Они оттеснили консервативных аграрных олигархов, крупных латифундистов и иностранные горнодобывающие компании, заинтересованных в расширении экспорта и консервации колониального типа развития, который обеспечивал безбедное существование непроизводительных социальных слоев. Появившаяся мелкая буржуазия и трудящиеся городов стали социальной опорой движения импортозамещения и индустриализации. Популистские правительства давали им возможность реализовывать свои интересы. Темпы роста стран Латинской Америки в 1931- 1940 гг. были выше, чем в большинстве развитых стран мира, например, в Чили среднегодовые темпы роста ВВП составляли 4,8% [1].

За это время импорт некоторых товаров, которые начали производить внутри стран, сократился, но увеличился импорт других – оборудования и материалов, необходимых для их производства. Чтобы сэкономить валюту, правительства стали ограничивать импорт разных «второстепенных» товаров, налаживая их производство внутри страны. Это снова усилило тенденцию к импортозамещению и еще больше увеличило цену, которую приходилось платить за такую политику, поскольку, во-первых, импорт оборудования еще больше увеличивался, во-вторых, росли издержки производства.

Во время второй мировой войны Латинская Америка столкнулась с острой нехваткой импортных промышленных товаров, а после нее – с сокращением со стороны развитых стран спроса на стратегическое сырье. Падение спроса на сырьевые товары резко ухудшило соотношение цен на товары, производимые в Латинской Америке и в развитых странах. Все эти события еще больше усилили стремление опираться на собственные силы и проводить индустриализацию импортозамещающего типа. Такой путь развития предполагает создание замкнутых, самообеспечивающих хозяйств, отгороженных от мирового рынка, поскольку национальный капитал недоразвит и не имеет достаточных источников накопления, на начальной стадии становится необходимым активное вмешательство государства в экономику. Наступление государственного регулирования началось с национализации отраслей, составляющих инфраструктуру, и базовых отраслей (транспорта, связи, энергетики, нефтедобычи, металлургии, химии, нефтехимии). Экономика остро нуждалась в развитии этих отраслей, но национальный капитал не мог этого обеспечить. На протяжении 1930-1970-х гг. в странах Латинской Америки национализировались целые отрасли: нефтяная промышленность в Мексике (1930-е гг.), оловодобывающая – в Боливии (1952

г.), медная – в Чили (1973 г.), нефтяная и горнорудная в Венесуэле и Перу (1974-1975 гг.) [1].

Базовые отрасли и отрасли, составляющие инфраструктуру, стали быстро развиваться. На их продукцию государство устанавливало низкие цены и тарифы, что способствовало прибыльности национальных предприятий и, следовательно, накоплению ими капитала. Практически, общество платило налог в пользу национального капитала, поскольку шло масштабное перераспределение, финансовых ресурсов от семей и мелких предприятий к крупным компаниям, стоящим рядом с властью. Подобное перераспределение вполне обычно в условиях отсутствия финансового рынка, поэтому аналогичные процессы наблюдались как в социалистических странах, так и в странах Юго-Восточной Азии. Различия состояли только в том, насколько учитывалась экономическая эффективность и насколько правильно была выбрана стратегия развития.

Кроме того, при таком подходе к форсированному росту очевидна угроза коррупции государственного аппарата, поэтому подобная модель может рассматриваться только как временная и не должна существовать долго. В противном случае складываются устойчивые социальные группы, заинтересованные не столько в эффективном производстве, сколько в перераспределении в свою пользу ограниченных финансовых потоков. Такие правила игры постепенно консервируются, создается система «кормушек» и подкупа, сломать ее чрезвычайно трудно, так как система переходит в традицию. Среди правящих слоев отсутствует борьба за существование, новых отраслей, производств, а следовательно, и новых групп предпринимателей не появляется [1].

Таким образом, в послевоенный период в Латинской Америке реализовывалась модель «государство-трансферт», где государство служило инструментом перекачки доходов в пользу национальных элит. Подобная модель существовала и в Европе в XVII-XVIII вв., на ее ликвидацию ушло более 100 лет.

Для финансирования индустриализации создавались крупные банки развития, подконтрольные правительству. Если обычные коммерческие банки занимались краткосрочным кредитованием под высокий процент, то банки развития финансировали крупные инвестиционные проекты в приоритетных отраслях, выделяя средства на долгий срок. Постепенно деятельность банков развития расширилась, и они стали проводить экспертную оценку инвестиционных проектов, разрабатывать предложения о размерах и формах участия в них капитала (национального или иностранного), оказывать организационно-техническую помощь новым предприятиям. Широко использовалось поощрение совместной деятельности национальных и иностранных компаний. В 1960-1970-е гг. смешанные общества стали типичной формой вложения иностранного капитала в странах Латинской Америки. Это позволило им ускорить модернизацию и более успешно приспособиться к требованиям научно-технической революции [1].

Внутренний рынок Латинской Америки был защищен высокими таможенными барьерами, а в международной торговле господствовал протекционизм. Барьеры на пути импортных товаров использовались для поддержания равновесия платежного баланса и нужного валютного курса, а также служили фискальным целям, обеспечивая приток средств в казну. В бюджет валюта поступала не столько за счет экспорта, сколько за счет высоких тарифов.

Модель государственного капитализма позволила преобразовать экономику латиноамериканских стран. Если ранее она была аграрной и торгово-посреднической, то к 1980-м гг. стала вполне индустриальной. Кроме того, накопление капитала привело к образованию мощных финансово-промышленных групп, которые теперь строят партнерские отношения с компаниями Запада. В начале 1980-х гг. кризис модели государственного капитализма стал очевиден, и латиноамериканские страны стали переходить к неолиберальной модели.

Переход к неолиберальной модели развития предполагает [1]:

- 1) открытие внутреннего рынка для иностранных фирм и обострение конкуренции среди национальных производителей;
- 2) структурную перестройку экономики и выделение отраслей, перспективных с точки зрения мирового разделения труда;
- 3) приватизацию предприятий и свертывание государственного вмешательства в экономику;
- 4) восстановление доверия иностранных инвесторов и привлечение иностранного капитала.

Частично этого можно было добиться путем конверсии внешних долгов в акции национальных предприятий. Первой шага к неолиберальной модели сделала Чили еще в 1970-е гг. с приходом к власти А. Пиночета, остальные страны перешли к этой модели в 1980-е гг. (Коста-Рика, Боливия и Мексика) и в начале 1990-х гг. (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия). Переход к либеральной модели потребовал сокращения вмешательства государства в экономику, что сопровождалось приватизацией ранее национализированных предприятий. Идеология импортозамещающей индустриализации с государством-трансфертом предполагала, что государственные предприятия могут и даже должны продавать свою продукцию ниже себестоимости, поскольку в основном эти компании относились к базовым отраслям экономики. Таким образом, кажущаяся эффективность частного сектора базировалась на хронической неэффективности государственного сектора. После приватизации положение изменилось, так как частные хозяева вновь приобретенных компаний не могли работать себе в убыток, они неизбежно стали поднимать цены на продукцию, что привело к резкому росту инфляции и практической остановке многих предприятий обрабатывающей промышленности, положение которых до этого казалось вполне удовлетворительным.

Удар по экономической системе оказался сильным, потому что приватизированные предприятия (энергетики, транспорта, связи, металлургии и

т.д.) лежали в основе технологических цепочек и рост цен на их продукцию многократно был усилен за счет эффекта мультипликатора. В связи с этим цены на продукцию обрабатывающих предприятий выросли намного больше, и компании, находящиеся в конце технологической цепочки, сразу же столкнулись с ограничениями по спросу. После этого они стали останавливаться одно за другим, что наряду с инфляцией спровоцировало еще и рост безработицы. Неудивительно, что в очередной развернувшейся в 1980-е гг. дискуссии о путях национального развития противники неолиберальной модели настаивали на том, что она ведет к деиндустриализации экономики и обострению проблемы бедности. Небезынтересно отметить, что аналогичные процессы происходили и в российской экономике после распада СССР, что, скорее всего, говорит об ограничениях и существенных недостатках либеральных моделей.

Переход к либеральной модели требует огромных финансовых ресурсов, которые могут быть позаимствованы на международном рынке, жесткой государственной власти во главе с квалифицированными прагматиками и должен быть осуществлен в сравнительно короткое время. Однако большинство из этих условий на практике, как известно, отсутствует. Самая главная проблема при этом многим исследователям видится в несоответствии политической системы страны характеру решаемых задач, так как либеральная экономика требует и демократического устройства государственной власти. Парадокс, но в переходный период, наоборот, демократия должна быть урезана. В латиноамериканских же странах в 1980-е гг. к власти стали приходить «социалистические» правительства, которые больше ориентированы на социальную справедливость. Возможно, и обострившиеся социальные проблемы в период реформ препятствовали выработке разумной экономической политики. Проблемы в этом случае формировались и потому, что модель государственного капитализма привела к определенной специфике социально-экономической структуры стран Латинской Америки, которая может затруднять переход на новый путь развития [1]:

1. Большая роль мелкого и среднего производств со значительной долей кустарно-ремесленных мастерских. Экономическая роль этого сектора невелика, но он обеспечивает основную занятость в этих странах. С импортными товарами он конкуренции не выдерживает, тем более что всегда развивался под протекторатом государства.

2. Большая дифференциация доходов породила значительные по численности маргинальные группы, представители которых не приучены к современному производству.

3. Укоренившийся национализм, почитание своего исторического прошлого мешают изменениям в экономике.

4. Во многих социальных слоях заметна тяга к патернализму. Индивидуальной свободе предпочитается опека со стороны государства.

Не исключено, что сужение роли государства возможно также и при параллельном «взрослении» гражданского общества.

1.5. Переходная экономика стран Юго-Восточной Азии

К концу XX в. на экономической карте мира стал интенсивно формироваться третий (наряду с США и Европейским союзом) центр силы. Его особенность состоит в том, что до настоящего времени нет полной ясности в расстановке сил в данном планетарном полюсе роста. У бесспорного экономического регионального лидера Японии в конце 1980-х гг. появился мощный конкурент в лице Китая. Причем сам Китай вообще не рассматривает Японию в качестве своего конкурента, а экономическое преимущество последней считает сугубо временным и преходящим. Китай с присущей странам Юго-Восточной Азии последовательностью и рациональностью применяет тот экономический механизм, который к началу 1980-х гг. вывел на ведущие места в мире Японию, а к началу 1990-х гг. заставил считаться с собой Южную Корею. Этот экономический механизм основан на системе ценностей и национальной психологии, присущих населению данного региона Азии [35].

Япония в 1990-е гг. испытывала затруднения в развитии, поскольку тот экономический механизм, который великолепно работал на стадии форсированного роста и ускоренной индустриализации, т.е. идеально подходил к стадии индустриального общества, начинает давать сбои на стадии постиндустриального общества. Как мощнейшая экономическая держава мира Япония давно должна иметь открытое общество с относительно либеральными правилами игры, способными органично вписать ее в мировое сообщество. Однако до сих пор экономика Японии остается достаточно закрытой для иностранной конкуренции, хотя обладает мощными и наукоемкими технологиями в нескольких экспортно-ориентированных отраслях, которые являются визитной карточкой данной страны на мировых рынках. Но остальные отрасли, не входящие в число избранных и элитных, развиты весьма слабо и не являются конкурентоспособными по международным меркам. В случае открытия Японией своей экономики для иностранных компаний и снижения уровня протекционизма ее ждет системный кризис.

Очевидно, что экономическая система мирового хозяйства не может долгое время функционировать в условиях, когда одни страны строят открытую экономику, а другие – пользуются этим, заваливая их внутренние рынки своими товарами, в то же время, не пуская их компании на свой рынок. С такой ситуацией европейские страны и США долгое время мирились, поскольку японский экспорт подрывал конкурентоспособность местных товаров только в узком спектре отраслей и, кроме того, Японию необходимо было поддерживать в условиях «холодной войны». Однако в 1990-е гг. многие из этих условий исчезли, и торговые споры с Японией стали носить все более яростный характер, а для Японии главными стали внутренние проблемы.

После окончания второй мировой войны, в 1945 г., выпуск промышленной продукции в Японии составил лишь 28,5% от уровня 1935-1937 гг. Ряд городов был практически стерт с лица земли. По оценкам того времени, восстановить довоенный промышленный потенциал страна могла только к 2000 г., кроме того, для поддержания экономического роста в стране не было

природных ресурсов. Поначалу восстановление экономики и в самом деле осуществлялось медленно. В 1948 г. объем производства составлял только 52% от довоенного уровня. В стране свирепствовала инфляция. Однако именно в этот период проводились реформы и закладывались механизмы, которые впоследствии позволили продемонстрировать впечатляющий экономический рост, вошедший в историю под названием «японское экономическое чудо». Прежде всего стране нужно было освободиться от наследия аграрной экономики. В 1947-1950 гг. в Японии была проведена земельная реформа. Государство выкупило у помещиков землю и затем продало ее крестьянам-арендаторам. Размеры участков ограничивались одним гектаром. Так как в то время в стране существовала гиперинфляция, то реальная ценность выкупных сумм стремительно падала, и к 1950 г. к крестьянам перешло 80% всей арендованной земли. В результате был сформирован слой мелких фермеров, которые получили землю практически даром, а помещики как класс перестали существовать. Емкость же внутреннего рынка повысилась, и высвободились трудовые ресурсы [1, 35, 38].

По тем временам это была прогрессивная реформа. Однако на протяжении последующего развития японское правительство проводило протекционистскую политику по отношению к своему сельскому хозяйству, в результате чего и в настоящее время большая часть крестьянских хозяйств владеет земельными участками, не превышающими два гектара. По мировым меркам такие участки совершенно неэффективны.

В 1950 г. по рекомендации управляющего Детройтским банком Д. Доджа была осуществлена радикальная бюджетная реформа, а именно, введен принцип балансировки статей и бездефицитности бюджета, убыточным предприятиям перестали давать субсидии, денежная эмиссия была взята под контроль, валютный курс зафиксировали. Эти меры позволили подавить инфляцию. Обратимость иены по текущим операциям была частично восстановлена только в 1971 г., а по капитальным операциям ограничения стали сниматься лишь в середине 1980-х гг., и до сих пор среди развитых стран Япония отличается самыми большими ограничениями по счетам движения капиталов. В ходе дальнейшего развития осуществлялся контроль над внешнеторговыми операциями, при этом импорт капитала ограничивали, но поощряли импорт технологий. По настоянию оккупационных властей США в Японии были ликвидированы монополии – дзайбацу, фактически управлявшие страной в довоенный период [1, 38].

Однако в послевоенный период в Японии сформировалась уникальная экономическая система, скрепленная типично азиатскими неформальными связями – отношениями среди представителей, как деловых кругов, так и деловых кругов и государства. Поэтому экономическую систему Японии очень сложно оценивать, опираясь лишь на количественные данные. Формально роль государства незначительна, и государственный бюджет Японии перераспределяет всего треть ВВП, что вполне сопоставимо с США и намного меньше, чем в европейских странах, где эта доля может превышать 50% (например, в Швеции). С этой точки зрения экономика Японии относится к

одной из самых либеральных в мире. Однако только некоторые азиатские страны (например, Южная Корея или Китай) могут поспорить с Японией по степени жесткости и эффективности воздействия правительства на экономику.

Японское правительство разрабатывает стратегические планы развития экономики, в целом, а уже на их основе крупные компании формируют свои собственные планы. Японское правительство выступает представителем бизнеса на внешних рынках, защищая его всеми возможными способами, а бизнес выполняет указания правительства. Отступников жестоко наказывают в назидание остальным. В результате всю японскую промышленную систему часто называют «корпорация Япония». Формально в Японии после войны ликвидированы крупные холдинги. Однако реальностью являются крупнейшие в мире финансово-промышленные группы (кейрецу), сцементированные именно неформальными связями и разветвленной и запутанной системой участия. Формально независимые компании, входящие в кейрецу (финансовые, торговые, промышленные, сервисные), выступают по отношению к нечленам группы единым фронтом.

Более того, по составу участников также трудно оценить реальные активы, которые находятся под контролем группы. Формально в Японии экономика отнюдь не монополизирована, и в стране существует мощный сектор, включающий мелкий и средний бизнес. Именно предприятия этого сектора обеспечивают основную занятость в Японии. Между данными предприятиями идет жестокая конкуренция, что вполне положительно характеризует экономическую систему страны с рыночной точки зрения. Однако картина меняется как только выясняется, что подавляющее большинство подобных предприятий входят в сферу влияния какой-то финансово-промышленной группы и являются ее невидимым продолжением. Японские корпорации связаны разветвленными субподрядными отношениями с мелкими фирмами, которые поставляют им свою продукцию. Крупные компании, в свою очередь, «заботятся» о мелких, оказывая научное и техническое содействие, обучая персонал, помогая с управлением и привлечением финансовых ресурсов. Эти небольшие фирмы, так сказать, фирмы второго эшелона, окружены, в свою очередь, фирмами третьего эшелона. Причем заработная плата работников фирм обратно пропорциональна их удаленности от центра. Работники фирм второго эшелона получают меньше работников первого, а работники третьего – меньше работников второго. За счет этого, в частности, поддерживается высокая эффективность экспортных отраслей. Никакая европейская фирма, связанная законами о минимальном размере оплаты труда, не может себе этого позволить. Подобные мелкие фирмы «пожизненно» входят в зону влияния какой-либо финансово-промышленной группы. Получив подряд от одной компании, практически невозможно потом работать на другую. Представители других финансово-промышленных групп никогда не будут с ней заключать контракты [1, 38].

Особая система взаимоотношений компаний с персоналом, в основе которой лежит психология «компания – большая семья», распространение системы пожизненного найма ограничивают перемещение рабочей силы внутри

страны (однако поощряет ее перемещение внутри компании). Такая специфика трудовых отношений позволила Японии добиться впечатляющих успехов в послевоенном развитии, однако в современный период страна стала заложником национальной традиции. Более либеральные правила игры на международном рынке и давление развитых стран требуют от японских компаний резко повысить эффективность производства и внедрить новые технологии и схемы организации производства. Но подобные шаги предполагают массовое сокращение слишком многочисленного персонала подобных компаний. Увольнение же персонала подрывает саму суть организации взаимоотношений компании с работниками. Взамен пожизненного найма приходится предлагать какую-то другую мотивацию, которой в рыночной экономике может быть только оплата труда в соответствии с его эффективностью. Но растущая оплата труда подрывает конкурентоспособность японской экономики на международных рынках.

Кроме того, современная мировая экономика предполагает формирование мировой экономической системы, основанной на разделении труда. Подобная система порождает рост не только торговли товарами и услугами, но и рост потоков капиталов между различными странами. Япония как крупнейший игрок на мировой арене еще с начала 1980-х гг. стала активно экспортировать свой капитал. Однако экспорт японского капитала в основном идет в финансовую сферу (скупка ценных бумаг, например, облигаций Казначейства США, финансовых компаний), сферу недвижимости. Причем существенная часть этих инвестиций оказывается неудачной, и японским компаниям приходится уходить с этих рынков с большими потерями. К тому же японцам трудно играть по непривычным для них правилам.

Если же японские компании вывозят капиталы в форме прямых инвестиций, то они также сталкиваются с непривычной для себя ситуацией. Они не могут распространить, например, на американские предприятия свои схемы работы с персоналом. Таким образом, руководству японских компаний поневоле приходится осваивать другие системы отношений с людьми и приучаться жить в непривычном для них мире.

Формально Япония имеет независимый и современный центральный банк, но реально ставки процента и норму обязательных резервов в этой стране определяет министерство финансов. Очевидно, что подобная система экономических отношений и поддерживающая ее социальная структура не соответствуют представлению об открытом обществе и присущих ему либеральных правилах игры. Очевидно также, что система ценностей и мировоззрение людей западного мира не позволяют им понять «азиатскую» экономику Японии. Но не только японская экономика столь своеобразна, много общего с ней имеет, например, экономика Южной Кореи. При всей непохожести двух стран сходство можно найти и в прагматичных подходах к остальному миру со стороны Китая [1, 35].

К 1980-м гг. была исчерпана эффективность того экономического механизма, который позволил стране поддерживать впечатляющий экономический рост. Если в 1960-е гг. экономика страны росла средним темпом

10% в год, то в 1970-е гг. темп роста составил 5%, в 1980-е гг. – 4%, в 1990-е гг. темпы роста были незначительными. Если в 1996 г. правительству удалось добиться роста в 3,6% в год, то в 1997 г. он составил 1%, а по итогам 1998 г. стал вообще отрицательным.

В соответствии с теорией экономического роста, по мере взросления экономической системы страны темпы экономического роста замедляются, и хозяйство требует коренной перестройки и перехода на совершенно другой тип воспроизводства – воспроизводства не растущей и догоняющей экономики, а экономики зрелой страны. Экономическое развитие становится не столько количественным, сколько качественным. Какие же изменения произошли в экономике Японии к началу 1980-х гг., которые потребовали ее существенной модернизации? На этот вопрос интересно ответить еще и потому, что с аналогичными проблемами столкнулась Южная Корея, только на десятилетие позже.

Любое «экономическое чудо» слаборазвитой страны требует создания экономического механизма, основанного на национальной психологии, позволяющего решить основные проблемы роста. Экономический рост слаборазвитой страны возможен только при правильно выбранной стратегии и определении полюсов роста. В высокоразвитых странах для этих целей служит финансовый рынок, который из тысяч направлений и из миллионов вариантов инвестирования отбирает только соответствующие ограниченным финансовым ресурсам страны, следовательно, ее фонду накопления. В слаборазвитой стране направлений инвестирования не так много, а число предприятий, которые способны осваивать крупные проекты, исчисляется десятками, в лучшем случае сотнями. Поэтому слаборазвитой стране для стимулирования своего роста придется осуществлять директивное планирование, указывая частным компаниям, что и как производить. И в Японии, и в Южной Корее планы правительства были директивными и зачастую доходили не только до предприятий, но и до их цехов. Очевидно, что в условиях частной собственности выполнение таких планов возможно только в том случае, если удастся создать механизм добровольно-принудительного стимулирования предпринимателей в целях выполнения указаний правительства [1].

Экономический рост предполагает наличие источников инвестиций. Основными источниками инвестиций в Японии были внутренние источники. В послевоенный период она не попала в разряд стран, получающих помощь по «плану Маршалла». Однако американцы помогли стране другими способами. Во-первых, они отказались от значительной части репараций, во-вторых, в связи с войной в Корее в начале 1950-х гг. американцы насытили Японию заказами на обслуживание американской армии. В дальнейшем Япония получала и помощь иного рода, например, научно-техническую. Однако помощь не снимала вопроса о поиске внутренних источников инвестиций.

Внутренние источники роста могут быть получены только из фонда накопления в национальном доходе страны. Поскольку высокая норма накопления означает низкую норму потребления, то в стране должен быть задействован механизм подавления потребления и перекачки национального

дохода в инвестиционную сферу. Такой механизм требует либо авторитарного, возможно военного, режима (как это наблюдалось в большинстве быстрорастущих стран в послевоенный период, в том числе в Южной Корее и Чили), либо опоры на какие-то черты национальной культуры. Япония использовала, в первую очередь, второй вариант. Население, исповедующее в основном синтоистскую религию и буддизм, способное воспринять общекорпоративные интересы как интересы собственной семьи, готово было получать сравнительно скромную зарплату. Поскольку в экономике действуют три основные группы экономических субъектов – семьи, корпорации и государство, то именно они и решают вопрос о пропорции распределения национального дохода на фонд потребления и фонд накопления. Так как заработная плата в Японии сравнительно невелика, а государство перераспределяет через бюджет около трети ВВП, то основная тяжесть решений в области определения нормы накопления лежит на корпорациях [1, 35, 38].

В Японии потребительский спрос составляет 60% от ВВП, в то время как в США – 80%. Подобная пропорция не характерна для высокоразвитой страны, с пропорционально развитой экономической системой. Японии еще предстоит пройти абсолютно необходимую стадию на пути постиндустриального общества – стадию «общества всеобщего благосостояния». Для информационного общества недостаточно иметь в каждой квартире компьютер и телефон. Как и любое общество, постиндустриальная стадия предполагает зрелую систему ценностей людей, опирающуюся на свободу и значимость человеческой личности. Подобная переориентация в системе ценностей уже вовсю идет в Японии. Молодежь больше ориентирована на свободу и потребление, чем их отцы и деды, вынесшие на своих плечах тяготы войны и послевоенного самоограничения, необходимого для поддержания роста страны.

Экономический механизм, созданный в послевоенный период, привел к тому, что Япония и в 1990-е гг. представляла собой специфическую страну, «белую ворону» среди развитых стран. Специфика ее, в частности, заключается в том, что это богатая страна с бедным населением, сочетающая современное производство с традиционной (почти полуфеодальной) культурой. Есть миф, что японцы не покупают импортных товаров из-за национальной гордости. На самом деле они не покупают их из-за бедности: высокие таможенные пошлины и специфическая система торговли, когда ввозимый товар проходит множество посредников, делает заграничные товары недоступными для большинства японцев. Известно, что быстроразвивающаяся страна неизбежно сталкивается с угрозой крупномасштабной инфляции. Япония создала специфические механизмы, позволяющие свести инфляцию к безопасному уровню, хотя избежать ее полностью невозможно. В период своего стремительного роста в 1950-1960-е гг. Япония имела самую высокую инфляцию среди развитых в то время стран. Одним из таких механизмов была система подавления потребительских расходов населения. Другие механизмы лежали в кредитно-денежной сфере [38].

Для подавления инфляции и стимулирования экономического роста в стране был отлажен своеобразный кредитно-денежный механизм, позволявший направлять кредитные ресурсы, в том числе и вновь выпущенную денежную массу, к определенным правительством точкам промышленного роста. Этот механизм позволял компенсировать неизбежный в отсталой стране недостаток «длинных» денег, необходимых для долгосрочных капитальных вложений. В результате действия этого механизма в Японии была создана уникальная банковская система, которая представляла собой нечто среднее между Госбанком СССР, осуществлявшим финансирование народного хозяйства, и двухуровневой банковской системой развитых стран. В 1990-е гг. эта уникальность банковской системы Японии стала существенным тормозом на пути ее превращения в зрелую державу со здоровой экономикой. В послевоенный период в Японии финансовая и денежно-кредитная система оказались в значительной степени слиты, а центральный банк работал в тесной связке с министерством финансов. В других высокоразвитых странах (в первую очередь, США и Германии) финансовая и денежно-кредитная системы разделены. Такое взаимодействие центральных органов в стране позволило подключить Банк Японии к управлению экономическим развитием. Управление экономическим развитием, вообще, не является задачей центрального банка, однако в некоторых развивающихся странах его привлекают к финансированию перспективных отраслей национального хозяйства.

Быстрый рост предполагает и высокие темпы увеличения денег в обращении, поскольку они нужны, во-первых, чтобы перемещать расширяющийся объем производимых товаров и услуг; во-вторых, для обеспечения объема вновь вовлекаемых в рыночный оборот реальных финансовых активов. Чем может быть поддержан рост объема денежной массы? Он может обеспечиваться интенсивным ростом золотовалютных резервов. Но для этого страна должна постоянно иметь положительное сальдо торгового баланса и, следовательно, выпускать конкурентоспособные по международным меркам товары, что для развивающихся стран является очень сложной задачей. Центральный банк не может выпускать деньги и под государственный долг, поскольку кредитование правительства центральным банком – прямой путь к инфляции, в этом случае в оборот выпускаются деньги без соответствующего роста товарной массы. Так что единственным приемлемым путем остаются кредиты частному сектору, что и было с успехом использовано в Японии.

Если не принимать во внимание приток иностранного капитала, то денежная эмиссия при слабых финансовых накоплениях частного сектора может быть поддержана только кредитами центрального банка (предполагается, что в стране уже складывается двухуровневая банковская система). Центральный банк вливает деньги в банковскую сеть, где они мультиплицируются. В этом случае объем национальных инвестиций может превышать объем сбережений ($I > S$). Конечно, равенство между национальными сбережениями и инвестициями нарушается во многих

развивающихся странах, но, как правило, это нарушение идет за счет привлечения иностранных капиталов, т.е. сбережений населения других стран. Япония же за рубежом закупала в основном лицензии и патенты (т.е. товары), а на их основе сама организовывала производство товаров. Поэтому разница между сбережениями и инвестициями покрывалась еще и банковскими кредитами, которые, таким образом, порождали деньги для роста. Причем данная разница была весьма значительна. Так, до начала 70-х годов она составляла 6-7% ВВП.

Зависимость частного сектора, в том числе и коммерческих банков, от кредитов центрального банка создает уникальную возможность целенаправленного регулирования национального развития. Ведь центральный банк выступает от имени всей экономики и поэтому может успешно проводить кредитно-денежную политику, направленную на национальные интересы, а не только на интересы какого-то определенного и достаточно узкого круга отраслей и финансовых групп. Если при этом проводится еще и разумная государственная политика, если действует квалифицированный и хорошо подготовленный государственный аппарат и денежная политика поддерживается соответствующей фискальной, налоговой, таможенной политикой, то экономика начинает стремительно развиваться.

Важно заметить, что, по логике двухуровневой банковской системы, центральный банк не может прямо давать кредиты каким-либо фирмам и отраслям. Средства проходят только через коммерческие банки, которые такие кредиты и выдают. Другое дело, что сами они бы никогда не стали вливать средства в эти отрасли. Но если они проигнорируют волю центрального банка, то не получают от него денег. Постоянный ресурсный голод быстрорастущей экономики заставляет коммерческие банки выполнять условия центрального. В результате центральный банк все равно кредитует перспективные отрасли, но не сам, а через коммерческие банки. Им и приходится неусыпно следить за разумностью использования средств предприятиями. Подобная политика должна проводиться центральным банком, во-первых, в тесном взаимодействии с государством (которое по рыночным критериям отбирает перспективные отрасли) и, во-вторых, очень аккуратно, поскольку велика угроза инфляции.

В послевоенный период японское правительство проводило в мире «охоту» на новые технологии. В страну ввозились не столько потребительские товары, сколько лицензии и патенты на передовые научные разработки. Право их использования предоставлялось только самым достойным, после жесткого отбора. Поэтому применение подобных, сделанных за рубежом, открытий гарантировало в стране высокую эффективность инвестиций. Оставалось только обеспечить эти инвестиции деньгами, что центральный банк и делал.

Подавлению инфляции во многом способствовал и закон, обязывающий правительство балансировать бюджет. Такая практика продолжалась до начала 1970-х гг. Правда, балансировать бюджет в условиях высоких темпов роста несколько проще, чем при низкой скорости хозяйственного развития, поскольку высокие темпы обеспечивают и ежегодное увеличение доходной части бюджета. Проблемы начинаются как раз тогда, когда темпы падают.

Государственная политика проводится в этом случае обычно не через бюджетное финансирование, а через разумную национальную кредитную политику. Деньги, кредиты вливаются в частную экономику, но предварительно они проходят через те сектора, которые бы в противном случае вообще не дождались финансирования. Им деньги достались бы в последнюю очередь, а при таком рациионировании кредитов они получают их в первую очередь. Кроме того, финансирование идет не из бюджета, а через банковскую систему, поэтому средства выделяются не безвозмездно. Они должны быть возвращены, да еще и с процентами (хотя и льготными), а проект должен окупиться. Таким образом, деньги постоянно «прокачиваются» через банковскую систему, где их оборот находится под неослабевающим контролем.

Нужно сказать, что и в данном случае не удастся избежать диспропорций в национальном хозяйстве и жертв со стороны населения. Если одни сектора получают дополнительные вливания, то другие должны столкнуться с определенными трудностями. Поэтому даже в условиях быстрого роста государство должно проводить жесткую политику контроля над доходами (в частности, над заработной платой), поскольку значительная часть расходов идет в потребительский сектор, а льготное финансирование питает, напротив, индустриальные отрасли. Заработная плата должна расти медленнее производительности труда. Тем не менее, инфляции в области потребительских цен избежать все равно не удастся. Главный же контроль осуществляется в области оптовых цен, поскольку промышленность главным образом реагирует на них. Правда, и поддержать этот уровень несколько проще из-за роста производительности труда в индустриальной сфере, так как именно в ее пользу распределяются ресурсы [1, 35, 38].

Таким образом, быстрое развитие одних секторов экономики, одних экономических субъектов (мощных компаний, способных использовать крупные и долгосрочные капитальные вложения) сопровождается трудностями у других – населения, мелких и средних фирм. Население страдает от роста потребительских цен и, следовательно, от обесценения своих сбережений, а фирмы – от недостатка кредитов и высоких ставок процента, поскольку коммерческие банки стараются таким путем возместить недостаточную прибыльность других инвестиций. Главным экономическим субъектом, обеспечивающим индустриальный рост, является сектор крупных корпораций (финансово-промышленных групп).

Недостаточная разделенность финансовой и денежной систем в Японии определяет специфику банковской системы страны. Так, самые крупные коммерческие банки мира – это японские банки, однако они представляют собой неповоротливых субъектов с достаточно низкой эффективностью работы. Коммерческие банки были предназначены для государственного финансирования перспективных отраслей и в ходе своего развития оказались хроническими должниками центрального банка. Последний является своеобразным подразделением министерства финансов, которое и определяет, в частности, величину его учетной ставки. При этом, хотя бюджет государства может быть и сбалансирован, его фактический дефицит переносится на

центральный банк, который по сути выполняет те же функции, что и государственное бюджетное финансирование.

Банковская система Японии уникальна. Ее критикуют за неповоротливость, неэффективность, малую прибыльность. Но каждый банк в отдельности и все банки вместе являются безнадежными должниками Банка Японии, поскольку их основная функция заключается вовсе не в достижении прибыльности, а в перекачке государственных ресурсов в экспортные отрасли. Государство создало японские банки, чтобы они провели индустриализацию. Оно печатало для них деньги, чтобы они финансировали развитие экспорта, и отдавало им все экспортные доходы. Однако промышленные и торговые фирмы также являются хроническими должниками банковской системы и коэффициент их долговой нагрузки может составлять 300-400%. В итоге создается своеобразная экономическая система, в которой все друг другу должны: промышленные и торговые компании – банкам, а коммерческие банки – центральному банку.

Из трех основных субъектов, которые обеспечивают источники инвестиций и которым достаются первые плоды экономического роста (семьи, корпорации и государство), главную роль играют крупнейшие корпорации, включенные в какую-либо финансово-промышленную группу. Роль государства формально остается не слишком заметной (через бюджетную систему распределяется примерно 25% ВВП), а население является сравнительно бедным.

Японским опытом воспользовались некоторые другие развивающиеся страны, например Южная Корея. Однако для отсталых, но быстрорастущих стран можно использовать и другой путь, который, в отличие от японского или южнокорейского, опирается на частный сектор, давая свободу рыночным силам и с самого начала ограничивая вмешательство государства в экономику. В качестве примера можно привести Сингапур, Гонконг, Тайвань. В этом случае задачи центрального банка несколько меняются, а денежная масса обеспечивается другой статьёй его активов – золотовалютными резервами.

Вопросы для проработки к разделу 1

1. Смысл и содержание процессов интернационализации хозяйственной жизни после Второй Мировой войны.
2. Процессы экономической интеграции в мировой экономики во второй половине XX в.
3. Особенности послевоенного экономического развития США, их лидирующие позиции и проблемы развития.
4. Основные особенности хозяйственного развития стран Европы после Второй Мировой войны.
5. Особенности экономического развития послевоенной Германии.
6. Становление индустриального общества в странах Латинской Америки.
7. Особенности экономического развития стран Юго-Восточной Азии.

8. Основные особенности хозяйственного развития Японии после Второй Мировой войны.
9. Интернационализация хозяйственной деятельности интеграция экономик как виды процессов глобализации.
10. Особенности финансирования программ восстановления экономики стран-участниц Второй Мировой войны.

2. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

2.1. Общая характеристика постиндустриального общества: видение будущего и перспективы

XX в. характеризовался значительным усилением государственного вмешательства в экономику капиталистических стран. В какой-то степени это являлось следствием объективных процессов, в частности, монополизации экономики, в какой-то степени – следствием внешних по отношению к капиталистической экономической системе обстоятельств. Таким внешним обстоятельством была произошедшая в России революция, несомненно, стимулировавшая создание модели социального рыночного хозяйства. Однако наряду с процессами огосударствления, в экономике капиталистических стран произошли и происходят изменения, позволяющие говорить об их переходе от индустриального общества к постиндустриальному обществу.

Развитие идеи «постиндустриального общества» относится к 1960-м гг., когда сформировалось восприятие современного общества как воплощение индустриального порядка. А в 1973 г. выходит книга Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество» (The Coming of Post-Industrial Society) [29], где основой концепции постиндустриального общества является оценка нового общества как резко отличающегося от господствовавшего на протяжении последних столетий. Прежде всего, отмечается снижение роли материального производства и развитие сферы услуг и информации; иной характер человеческой деятельности; изменившиеся типы вовлекаемых в производство ресурсов, а также существенная модификация традиционной социальной структуры³ [1].

Упоминания о тенденции оценки современных обществ как постиндустриальных (имеются в виду ведущие капиталистические страны) наметились к концу 1970-х гг. Это связано с радикальным ускорением технического прогресса, быстрым развитием информационных технологий и быстрым изменением структуры занятости. В качестве характеристик постиндустриального общества отмечают также замену массового производства своей противоположностью – демассифицированной продукцией. Это позволило ряду социологов, в частности О. Тоффлеру⁴, говорить о

³ Сторонники теории постиндустриального общества, как и последователи марксизма, основываются на материалистическом подходе к исследованию общественных явлений, и потому в центре внимания находится производство во всех его аспектах, включая проблемы его организации.

⁴ Элвин Тоффлер (англ. Alvin Toffler, 1928-2016 гг.) – американский философ, социолог и футуролог, один из авторов концепции постиндустриального общества. В основных работах Э. Тоффлера проводится тезис: «Человечество переходит к новой технологической революции (сверхиндустриальной). На смену первой волне (аграрное общество) и второй (индустриальное общество) приходит новая, ведущая к созданию информационного, или постиндустриального общества». Э. Тоффлер предупреждал о новых сложностях, социальных конфликтах и глобальных проблемах, с которыми столкнется человечество на стыке XX и XXI вв. Научная концепция Э. Тоффлера основывается на идее сменяющих друг друга волн-типов общества. Первая волна – это результат аграрной революции, которая сменила культуру охотников и собирателей. Вторая волна –

фактическом скачке к производству доиндустриальной, уникальной продукции, но на более высоком технологическом уровне. По мнению О. Тоффлера, в настоящее время происходит разрушение принципов, на которых построена индустриальная система и которые господствовали в полной мере до окончания Второй мировой войны. Принцип индустриальной организации основан на массовом производстве воспроизводимых благ, где массовое производство выступало как идеальный тип организации хозяйственной структуры. Ему соответствовало полное доминирование экономических мотивов и целей: естественным воплощением подобной системы был «фордизм», ориентированный на достижение максимальных экономических результатов.

Послевоенное развитие связано уже с усилением процессов децентрализации, демассификации и фрагментации производства. Но наиболее фундаментальным внешним признаком постиндустриального общества является переориентация производства с создания материальных благ на предоставление услуг и выработку информации. К началу 1980-х гг. в США, а несколькими годами позже и в странах Западной Европы валовой продукт этой сферы услуг превзошел валовой продукт сферы материального производства. Темпы его прироста в первой половине 1980-х гг. также существенно превышали аналогичные показатели в сфере материального производства. Естественно, что происходил бурный рост численности работников в сфере услуг⁵. Особенно это касается сферы профессиональных и деловых услуг (в США численность работников в данной сфере в середине 1990-х гг. составляла 35% общего числа занятых). При том, что количество работников, занятых непосредственно в производственных операциях, неуклонно сокращается, составив в США уже в начале 1980-х гг. только 12%⁶ [1, 35].

В то же время в течение последних 25 лет наиболее «знаниемкие» отрасли сферы услуг (здравоохранение, образование, исследовательские разработки, финансы, страхование и т.д.) обнаружили самые высокие темпы роста занятости. Важно отметить, что в этот же период началось формирование и бурное развитие отраслей, специфическим образом сочетающих формы

результат индустриальной революции, которая характеризуется нуклеарным (супружеским) типом семьи, конвейерной системой образования и корпоративизмом. Третья волна – результат интеллектуальной революции, то есть постиндустриальное общество, в котором наблюдается огромное разнообразие субкультур и стилей жизни. Информация может заменить огромное количество материальных ресурсов и становится основным материалом для рабочих, которые свободно объединены в ассоциации. Массовое потребление предлагает возможность приобретать дешёвую, нацеленную на конкретного покупателя продукцию, распределяемую по малым нишам. Границы между продавцом (производителем товара и / или услуги) и покупателем (потребителем) стираются, «prosumer» может сам удовлетворить все свои потребности [71, 72].

⁵ Отметим, что сама сфера услуг, традиционно именуемая третичным сектором хозяйства, может быть подразделена на секторы: непосредственно третичный, охватывающий услуги материального характера (транспорт, связь, складское хозяйство), четвертичный (торговля, финансы, страхование) и пятиричный (личные, профессиональные, деловые услуги и услуги государственного управления). И наибольший рост наблюдается в последнем секторе, где люди выступают как личности, где производство услуги и ее потребление неразрывно связаны. При этом, как пишет Д. Белл, слово «услуга» не должно вводить в заблуждение образом быстро приготовленной дешевой еды и низкооплачиваемых работников; основными являются финансовые, профессиональные и конструкторские услуги, здравоохранение, образование и социальная сфера и лишь на последнем месте этой шкалы стоят бытовые услуги [1].

⁶ Из работы В.Л. Иноземцева «За пределами экономического общества» [37].

материального производства и услуги на базе использования высоких технологий (производство программных продуктов и телекоммуникационных услуг). Достаточно сказать, что в 1994 г. информационные услуги обеспечили около 10% внешнеторгового оборота развитых стран, при этом объем рынка коммуникационных услуг достигает почти 400 млрд. долл. Интересно, что развитие сферы услуг связано не столько с изменяющимися приоритетами потребителя, сколько с перестраивающимися потребностями самого производства. Следствием этого глобального исторического перехода становится вытеснение человека из сферы непосредственного материального производства. Большая часть рабочей силы перемещается в сферу услуг. В результате тот факт, что люди больше взаимодействуют друг с другом, чем с машиной, становится основной характеристикой труда в постиндустриальном обществе.

Наряду с колоссальным увеличением сферы услуг в качестве основных характеристик современных обществ (имеются в виду ведущие страны индустриального мира) отмечается столь же бурное развитие информационных технологий. Внимание к проблемам информатизации сегодня настолько велико, что иногда доктрина «информационного общества» рассматривается как относительно самостоятельная концепция. По всей видимости, это не совсем верно, поскольку производство и потребление тесно переплетаются со сферой услуг и жесткое разграничение этих секторов невозможно [1].

Большинству исследователей трансформация общества и масштабность происходящих изменений в экономике видится, в первую очередь, в сдвиге производства в сторону третичного сектора. Доля услуг в общем потреблении домашних хозяйств в Японии и США достигла 50% еще в начале 1980-х гг. и продолжает сохранять тенденцию к росту. Следует отметить, что рост занятости в третичном секторе не всегда означает, что сфера материального производства переживает заметный упадок. Научно-технический прогресс и информатизация, активно проникая в традиционные отрасли, приводят не только к тому, что многие страны в последние десятилетия активно наращивают производство материальных благ, не увеличивая при этом потребления энергии и сырья, но и к тому, что данный рост происходит также и без привлечения дополнительной рабочей силы. Так, в конце 1980-х гг. доля американского промышленного производства, соответствовавшая его общему объему 1973 г., обеспечивалась лишь 40% того количества рабочих, которое было реально вовлечено в производство накануне нефтяного кризиса, именно в 1973 г. [1, 38].

Существенной чертой происходящих в экономике изменений является и растущая невоспроизводимость создаваемых благ. Это связано с тем, что технологический и информационный прогресс позволяет обеспечивать постоянное обновление продукции. К этому толкает и распространившееся со становлением «общества массового потребления» престижное потребление,

которое стало в значительной степени определять хозяйственное поведение⁷. Однако невоспроизводимость и уникальность создаваемых благ связаны и с тем, что потребление информации, как и ряда продуктов отраслей третичного сектора, в частности, образования, здравоохранения, культуры, требует определенных, и порой значительных, усилий со стороны потребителя и эффект такого потребления может значительно отличаться в зависимости от характеристик потребляющей личности. Поэтому услуги и продукты такого рода оказываются наименее воспроизводимыми и уникальными.

Указанные особенности предъявляют возросшие требования к качеству рабочей силы. Ведь, несмотря на то, что материальные носители информации легко тиражируемы, обладающие ею люди уникальны и невоспроизводимы. Современные творческие работники не могут быть управляемы, ни с помощью экономических методов, ни путем жестко организованного принуждения. Поэтому важной чертой современной экономической системы, вызванной ростом производства уникальных благ и услуг, является и радикальное изменение организационной структуры. Известно, что работники интеллектуального труда стремятся к профессиональной автономности и независимости.

Они предпочитают сотрудничать с компанией, например, обрабатывать для нее информацию, чем работать на нее в качестве служащего. Этот процесс породил глубокие изменения в формах собственности, постоянно генерируется групповая и индивидуальная собственность. Как отмечалось, это связано с особенностями современной технологической революции, ведущей к индивидуализации творческого труда.

Именно этим объясняется невиданный бум, переживаемый сегодня мелкими формами бизнеса, а также развитие индивидуальной занятости. Мелкие и мельчайшие фирмы – характерная особенность современной западной экономики. Так, к 1995 г. в США было создано 20,7 млн. семейных предприятий на дому, подавляющая часть которых относилась к наиболее высокотехнологичным отраслям производства. По прогнозам, к 2000 г. в США должны были быть созданы все условия для автономной деятельности не менее чем в 25 млн. домашних хозяйств. Как видим, генерируется индивидуальная собственность, что тоже связано с особенностями современной технологической революции, ведущей к усилению индивидуализации творческого труда. Этот процесс в наиболее развитых широко развернулся с середины 1970-х годов⁸.

Эту тенденцию учитывают и крупные корпорации. Те из них, которые обеспечивают большие возможности для проявления ответственности и саморазвития работников, получают в современных условиях важные

⁷ Термин введен в оборот американским экономистом и социологом Т. Вебленом в конце XIX в. и означает потребление напоказ, потребление с целью произвести впечатление на окружающих, продемонстрировать свой социальный статус, свой успех.

⁸ Так называемый последний рывок индустриального общества, ознаменованный значительным сокращением индивидуальной занятости, относится к периоду с конца 1930-х до начала 1970-х гг. Доля индивидуальной занятости снизилась в США с 20 до 10% рабочей силы, во Франции – с 38 до 21%. Именно в эти годы было достигнуто минимальное значение данного показателя [1].

преимущества. Это вынуждает лидеров крупных корпораций основывать систему управления не на привычном иерархическом принципе, а на широком участии, как менеджеров, так и рядовых работников в процессе принятия решений и изменения политики компании. Однако эти меры, повышая эффективность работы крупных корпораций, подчас имеют для них и негативные последствия.

В странах с сильными традициями индивидуализма (особенно США), где отсутствуют ярко выраженные патерналистские принципы (последние свойственны японскому обществу), такая система организации зачастую приводит к выделению новых исследовательских и производственных структур, начинающих самостоятельную жизнь и нередко становящихся опасными конкурентами материнской компании.

Развертывание отмеченных выше процессов способствует развитию творческой деятельности, которая, в свою очередь, обеспечивает широкие возможности для их дальнейшего прогресса. Не случайно налицо стремление к образованию и знаниям как основным социальным приоритетам, которое наиболее ярко проявилось после Второй мировой войны. При этом, чем большее значение приобретают для современного хозяйства знания, тем более четким оказывается понимание того, что в их основе лежит индивидуальная творческая деятельность, деятельность, порожденная свободой и выражающаяся в свободе⁹.

Информация и знания в современном мире обретают роль важнейших производственных факторов. Это позволило ряду социологов утверждать (возможно, кому-то такое утверждение покажется спорным), что стремление людей к их усвоению заменило присвоение материальных благ в качестве основного непосредственного мотива продуктивной деятельности. Таким же спорным может показаться и сделанный на основе вышеупомянутых тенденций вывод о том, что производственный процесс более не является основным решающим фактором перемен, влияющим на нравы, социальный строй и ценности общества. Тем не менее, тенденции экономического развития, выразившиеся в беспрецедентно высоком развитии сферы услуг, индивидуализации труда, автономности и независимости работника, и связанное с ними стремление к получению знаний и информации, имеют настолько ярко выраженный характер, что позволяют делать прогнозы (хотя известно, что прогнозы дело неблагодарное) относительно будущего развития общества. Интересны прогнозы как Д. Белла, так и американского социолога О. Тоффлера [1].

Далее важно выделить возможные социально-экономические последствия современной технологической (информационной) революции.

Относительно периодизации истории экономики ранее приводилась одна из классификаций, согласно которой общества делятся на доиндустриальные, индустриальные и постиндустриальные. Если сравнить ее с формационным

⁹ Развитие современных технологий радикальным образом разрушает многие барьеры, делая человека свободным от привычных форм общения, преодолевая традиционные ограничения пространства и времени.

подходом, предложенным К. Марксом, то к доиндустриальным обществам следует отнести рабовладельческое, феодальное, к индустриальным – капиталистические общества.

В доиндустриальных обществах, отличающихся господством сельского хозяйства, основным фактором производства являлась земля, и, естественно, политическая власть принадлежала тем, кто обладал этим фактором производства. В индустриальных обществах, характеризующихся господством массового промышленного производства, основным фактором производства является капитал, и опять-таки, политическая власть принадлежит тем, кто им обладает.

Интересно отметить, что в течение последнего тысячелетия миром экономики управляли два основных ресурса – земля и капитал, и никогда не управлял труд, что не случайно. Ни земля, ни капитал не несли в себе той воспроизводимой природы, какую имел труд: и земля и капитал были конечны и ограничены, в то время как труд во все времена имелся в избытке и был самым доступным хозяйственным ресурсом. Можно сказать, что власть переходит к тому фактору производства, которого отличает редкость (редкость в экономическом смысле слова, редкость по отношению к нашим потребностям в нем). Так же, как в свое время капитал заменил землю в качестве основного ресурса, так и сегодня знания, будучи редким производственным фактором, заменяют капитал. Производящие знание и информационные продукты отрасли, традиционно относимые к четвертичному и пятеричному секторам экономики, ныне становятся первичным сектором, снабжающим хозяйство наиболее существенным и важным ресурсом производства. Рост и значение информации настолько стремителен, что к началу 1995 г. в американской экономике при помощи информации производилось около 3/4 добавленной стоимости, создаваемой в промышленности.

Не случайно О. Тоффлер переход власти к такому фактору производства, как знания, информация, считает важнейшей характеристикой перехода в постиндустриальную эпоху. Согласно его мнению, в настоящее время капитал сталкивается с радикальным вызовом, бросаемым ему технологическим прогрессом. В условиях развития компьютеризации условия производства, ранее монополизированные капиталистическим классом, становятся доступны каждому работнику, способному обеспечить им адекватное применение. Можно предположить, что важной чертой современного общества является тенденция к воссоединению труда и средств производства¹⁰. В этих условиях капитал либо уступает место организации людей, принадлежащих скорее к когнитариату (социальной группе, обладающей знаниями и занимающей в силу этого господствующее положение в экономике), либо открывает простор для индивидуальной деятельности.

Современная технологическая революция привела к тому, что важнейшей составляющей жизни современного человека становится постоянное усвоение и

¹⁰ Это можно рассматривать как преодоление отчуждения работника от средств производства в условиях капиталистической системы хозяйства, о котором писал К. Маркс [1]

генерирование информации. Более того, высказываются мнения, в частности, тем же А. Тоффлером, что обладание знаниями, степень образованности людей становятся основанием классового деления современного общества. По мнению последнего, в настоящее время происходит реконструкция всего техноэкономического базиса общества, переход к экономике третьей волны, которая приведет к всесторонней социальной трансформации. Это связано с тем, что на этом этапе неизбежно более важным, чем собственность, становится власть, право принимать решения и контроль над этой властью, а не над материальной собственностью. Основным видом собственности становится информация как первая форма собственности, которая является нематериальной, неосязаемой и потенциально бесконечной.

Косвенным подтверждением реальности этих процессов является то, что в развитых странах социальный статус человека все в большей и большей степени определяется уровнем его образования. Для человека, имеющего диплом престижного учебного заведения, гораздо меньше препятствий в продвижении по службе. В этих условиях социальное неравенство возникает, в значительной степени, в результате неравного доступа к образованию; необразованность становится вечным спутником граждан второго сорта. Добавим, что все ранее известные принципы социального деления базировались или на материальной собственности, или на положении в бюрократической иерархии¹¹. Важно отметить, что фактически любой другой член общества, оказавшись на месте представителей этих элит, мог бы с большим или меньшим успехом выполнять соответствующие социальные функции.

Как уже отмечалось, в обществе, переходящем на постиндустриальную стадию развития, информация, знания, интеллект становятся источником власти. Эти качества не обусловлены жестко внешними социальными факторами. Основой социальных различий становятся интеллектуальный уровень человека и его способности. В данном случае если и сохраняется возможность говорить о том, что основой классового деления служит собственность, но на этот раз не отчуждаемая собственность на средства и условия производства, а неотчуждаемые права на способности человека.

В этой связи научная дискуссия идет о том, является ли информация наиболее или наименее демократичным источником власти. С одной стороны, все имеют доступ к информации и монополия на нее невозможна. С другой стороны, доступ к ней не означает обладание ею. Самой формой существования знаний и информации является интеллект, и он служит главным фактором, ограничивающим возможности приобщения к этим ресурсам. Поэтому значимые знания сосредоточены в относительно узком кругу людей подлинных владельцев информации, социальная роль которых не может быть в современных условиях оспорена. Довольно значительная часть исследователей полагает, что современное классовое деление общества будет порождено

¹¹ Право рождения давало феодалу власть над крестьянами; обладание собственностью приносило капиталисту положение в обществе; политическая или хозяйственная власть поддерживала статус бюрократа или государственного служащего.

отличиями внутреннего потенциала различных членов общества. Критерием такого деления станут не внешние характеристики, такие, как собственность на материальные блага, а личностные качества человека и, в первую очередь, его способность к производству информации и превращению ее в знания.

2.2. Роль технологий в развитии постиндустриального общества

Экономической основой существования и развития постиндустриального общества являются технологии. Развитие исследований технологических изменений в мировой экономике было предопределено тем, что ранее общий, аморфный, достаточно неопределенный научно-технический прогресс на современном этапе стал приобретать более четкие очертания вследствие его структуризации и проявления некоторых закономерностей. На современном этапе орудия труда как наиболее активный и изменчивый элемент производительных сил быстро развиваются и усложняются, появляются все новые образцы техники, что происходит в рамках определенной технологии. При этом какие-либо принципиально новые технологии возникают, совершенствуются и распространяются («диффузия инноваций») через достаточно значительные промежутки времени [51].

Под технологией (от греч. *τεχνη* – искусство, мастерство, умение) принято понимать совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материалов, полуфабрикатов, применения знаний и навыков, разнообразных энергоресурсов и информационных ресурсов в процессе производства для достижения определенного результата в виде получения готовой продукции (изделий), выполнения работ, оказания услуг, в том числе по операциям добычи (формирования), обработки, транспортировки, распространения, сопровождения, хранения и контроля изделий, образцов, информации, научно-технических разработок (инноваций). Технологический процесс представляет собой часть общего производственного процесса, включающего также трудовые процессы. Научное осмысление и познание закономерностей процессов технологического развития породили ряд новых терминов, которые характеризуют их движение и наполнение: технологический предел, технологический разрыв, технологический скачок, технологический уклад и другие [17, 63].

В процессе развития замена существующей технологии новой технологией, более совершенной происходит в течение некоторого, большего или меньшего промежутка времени, так как старая технология не всегда сразу, единовременно достигает своего предела полезности, а новая технология не всегда оказывается достаточно доработанной, не всегда сразу отвечает существующим условиям и может продемонстрировать свои преимущества. При этом и новые условия, наиболее подходящие для новой технологии, также не всегда оказываются полностью сформированными. Указанные особенности формирования и развития новых технологий предопределяют появление так называемого «технологического разрыва» [51].

Систематическая работа по адаптации новой технологии на более поздних этапах приводит к повышению ее эффективности при соответствующих благоприятных условиях, которые также необходимо последовательно формировать (такие условия обобщаются в понятии «технологический уклад»). Под технологическим укладом (англ. waves of innovation – волны инновации, techno-economic paradigm – технико-экономическая парадигма) понимается совокупность сопряженных производств, имеющих единый технический уровень и развивающихся синхронно, взаимосвязанно и согласованно.

Согласно определению С.Ю. Глазьева [26, 27] технологический уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, начинающийся с добычи первичных ресурсов и заканчивающийся выпуском набора конечных продуктов, соответствующих типу общественного потребления. При этом комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует ядро технологического уклада. Технологические нововведения (инновации), определяющие формирование ядра технологического уклада, формируют ключевой фактор. Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, приобретают статус несущих отраслей.

Приведенный подход несколько упростил Ю.В. Яковец: технологический уклад – это несколько взаимосвязанных и последовательно сменяющих друг друга поколений техники, эволюционно реализующих общий технологический принцип. Так или иначе, технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и другое [85].

По мнению ряда экспертов, в мире уже в той или иной степени пройдены пять технологических укладов, в настоящий момент формируется шестой технологический уклад, который характеризуется как эпоха когнитивных технологий и будет продолжаться до 2060-х гг. Данное обстоятельство весьма серьезно ориентирует исследователей и разработчиков на использование антропоморфных технологий и роботизированных систем, которые представляются одним из элементов когнитивных технологий. Однако, очевидно, что корни нового, шестого технологического уклада должны быть сформированы в предыдущих укладах. В обозримый исторический период различными авторами выделено пять технологических укладов (их упрощенные характеристики, систематизированные по различным источникам на основе мета-анализа, сведены в табл. 1 и 2), и в настоящий момент наступает шестой технологический уклад, который характеризуется как эпоха инновационных технологий и, как прогнозируется, будет продолжаться до 2060-х гг. Однако, очевидно, что корни нового, шестого технологического уклада формируются уже в предыдущих укладах.

По мнению С.Ю. Глазьева, ключевым фактором Шестого технологического уклада составят нано-, био- и информационно-коммуникационные технологии, ядро уклада образуют наноэлектроника, нанофотоника, наноматериалы, наносистемная техника, геновая инженерия, клеточные технологии, светодиоды, а в качестве несущих отраслей отмечены ракетно-космический комплекс, телекоммуникации, здравоохранение, образование, солнечная энергетика, электротехника и электроника, химико-металлургический комплекс, авиа-, судо-, автомобиле-, приборо- и станкостроение.

Как следует из анализа глобальных вызовов на внешних рынках и тенденций технологических изменений в мире возникает дополнительный фактор, осложняющий условия конкуренции российской продукции на внешнем и на внутренних рынках. Этим фактором может стать начало нового технологического прорыва (в VI технологический уклад) в развитых странах, совмещенного с переносом современных высоких технологий в страны, проходящие индустриализацию.

Таблица 1

Хронология и характеристики технологических укладов [38, 39, 59]

Характеристики уклада	Номер технологического уклада				
	I	II	III	IV	V
Период доминирования	1770-1830 годы	1830-1880 годы	1880-1930 годы	1930-1970 годы	от 1970 до 2010 годов
Технологические лидеры	Великобритания, Франция, Бельгия	Великобритания, Франция, Бельгия, Германия, США	Германия, США, Великобритания, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды	США, Западная Европа, Япония	США, Япония
Развитые страны	Германские государства, Нидерланды	Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрии	Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Россия, Швеция	СССР, Новые индустриальные страны	Новые индустриальные страны, Бразилия, Россия
Ядро технологического уклада	Текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна,	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машиностроение,	Электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии	Автомобилестроение и тракторостроение, цветная металлургия, производство товаров длительного	Электронная промышленность, вычислительная, оптоволоконная техника, программное обеспечение,

Характеристики уклада	Номер технологического уклада				
	I	II	III	IV	V
	обработка железа, строительство каналов, водяной двигатель	пароходостроение, угольная, станко-инструментальная промышленность, черная металлургия	электропередач, неорганическая химия	пользования, синтетические материалы, органическая химия, производство и переработка нефти	телекоммуникации, роботостроение, производство и переработка газа, информационные услуги
Ключевой фактор	Текстильные машины	Паровой двигатель, станки	Электродвигатель, сталь	Двигатель внутреннего сгорания, нефтехимия	Микроэлектронные компоненты
Формирующееся ядро нового уклада	Паровые двигатели, машиностроение	Сталь, электроэнергетика, тяжелое машиностроение, неорганическая химия	Автомобилестроение, органическая химия, производство и переработка нефти, цветная металлургия, автомобильное строительство	Радары, строительство трубопроводов, авиационная промышленность, производство и переработка газа	Нанотехнологии, молекулярная биология
Преимущества данного технологического уклада по сравнению с предшествующим укладом	Механизация и концентрация производства на фабриках	Рост масштабов и концентрации производства на основе использования парового двигателя	Повышение гибкости производства на основе использования электродвигателя стандартизация производства, урбанизация	Массовое и серийное производство	Индивидуализация производства и потребления, повышение гибкости производства, преодоление экологических ограничений по энергопотреблению и материалопотреблению на основе CALS-технологий

Исчерпание в значительной степени потенциала современной экспортно-ориентированной модели воспроизводства в России предопределяет переход к преимущественно инновационному развитию. Реализация перехода к инновационному развитию позволит как, в общем, нарастить ВВП в абсолютном измерении, так и, в частности, обеспечить за счет внедрения разнообразных NBIC-технологий компенсацию текущего и прогнозируемого дефицита трудовых ресурсов практически во всех отраслях отечественной экономики. При этом под

NBIC-технологиями понимается современная тенденция к конвергенции нано-, био-, инфо- и когно- технологий. Такая постановка предопределяет определенные новации в образовательной сфере, учитывающие актуальные потребности реальной экономики.

Таблица 2

Институциональная структура технологических укладов [38, 39, 59]

Социально-экономические характеристики укладов	Номер технологического уклада				
	I	II	III	IV	V
Режимы экономического регулирования в странах-лидерах	Разрушение феодальных монополий, ограничение профессиональных союзов, свобода торговли	Свобода торговли, ограничение государственного вмешательства, появление отраслевых профессиональных союзов. Формирование социального законодательства	Расширение институтов государственного регулирования. Государственная собственность на естественные монополии, основные виды инфраструктур, в том числе - социальной	Развитие государственных институтов социального обеспечения, военно-промышленный комплекс. Кейнсианское государственное регулирование экономики	Государственное регулирование стратегических видов информационно и коммуникационной инфраструктур, изменения в регулировании финансовых институтов, рынков капитала при снижении роли государства в экономике. Упадок профсоюзного движения. Возможное появление партисипативного централизованного государства
Международные режимы экономического регулирования	Британское доминирование в международной торговле, финансах	Политическое, финансовое и торговое доминирование Великобритании. Свобода международной торговли	Империализм и колонизация. Конец Британского господства	Экономическое и военное доминирование США и СССР	Полицентричность мировой экономической системы. Региональные блоки. Становление институтов глобального регулирования экономической

Социально-экономические характеристики укладов	Номер технологического уклада				
	I	II	III	IV	V
					активности
Основные экономические институты	Конкуренция отдельных предпринимателей и мелких фирм, их объединение в партнерства, обеспечивающие кооперацию индивидуального капитала	Концентрация производства в крупных организациях. Развитие акционерных обществ, обеспечивающих концентрацию капитала на принципах ограниченной ответственности	Слияние фирм, концентрация производства в картелях и трестах. Господство монополий и олигополий. Концентрация финансового капитала в банковской системе. Отделение управления от собственности	Транснациональная корпорация, олигополии на мировом рынке. Вертикальная интеграция и концентрация производства. Дивизиональный иерархический контроль и доминирование техноструктур в организациях	Международная интеграция мелких и средних фирм на основе информационных технологий, интеграция производства и сбыта. Поставки «точно-во-время» (Just-in-Time)

Правительство Российской Федерации уделяет много внимания технологическому развитию страны как актуальной проблеме национальной экономики. Так, в последние 10-15 лет были приняты следующие постановления Правительства Российской Федерации по технологиям и технологическому развитию, в частности:

1. Об утверждении перечня объектов и технологий, которые относятся к объектам и технологиям высокой энергетической эффективности // Постановление Правительства Российской Федерации от 17.06.2015 г. № 600.
2. О порядке определения технологии в качестве наилучшей доступной технологии, а также разработки, актуализации и опубликования информационно-технических справочников по наилучшим доступным технологиям // Постановление Правительства Российской Федерации от 23.12.2014 г. № 1458.
3. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 гг.)» // Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 г. № 313.
4. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года // Минобрнауки России. Декабрь, 2013. Утверждено Председателем Правительства Российской Федерации. ДМ-П8-5.

5. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 гг.» // Постановление Правительства Российской Федерации от 21.05.2013 г. № 426.
6. Программа фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013-2020 гг.)» // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 г. № 2538-р (в ред. Распоряжения Правительства Российской Федерации от 27.03.2013 г. № 457-р).
7. О Федеральной целевой программе «Национальная технологическая база» на 2007-2011 годы» // Постановление Правительства Российской Федерации от 29.01.2007 г. № 54 (с изменениями от 26.11.2007 г.).
8. Основные направления государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.12.2002 г. № 1764-р.

Изучение приведенных государственных нормативных актов позволяет установить, что приведенное постановление № 4 является одним из основных документов системы стратегического планирования развития Российской Федерации, определяющим наиболее перспективные области развития науки и технологий на период до 2030 года, обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ страны. Данный долгосрочный прогноз формирует единую платформу для разработки долгосрочных стратегий, целевых программ, а также прогнозных и плановых документов среднесрочного характера. В этом документе выделяются следующие направления прогнозных исследований и развития Российской Федерации: 1) информационно-коммуникационные технологии; 2) биотехнологии; 3) медицина и здравоохранение; 4) новые материалы и нанотехнологии; 5) рациональное природопользование; 6) транспортные и космические системы; 7) энергоэффективность и энергосбережение.

Однако здесь роботизированные системы не рассматриваются ни как «Окно возможностей», ни как «Перспективная продуктовая группа», не заявлены в перечне «Приоритетных направлений развития науки и технологий». Вместе с тем, очевидно, что существует возможность разработки направления «Роботизированные системы» в качестве «Перспективных направлений задельных исследований» (области науки, в рамках которых могут быть получены результаты, создающие долговременные конкурентные преимущества и имеющие широкий спектр возможных практических применений). Приобретение данного статуса позволяет идентифицировать антропоморфные технологии как элемент государственной технологической политики. При этом, как мы полагаем, анализ мировых тенденций позволяет идентифицировать направление «Антропоморфные роботизированные системы» в качестве вызова, т.е. крупной проблемы социально-экономического, научно-технологического, экологического и иного характера, требующей принятия комплексных мер, направленных на ее решение на национальном или глобальном уровне.

Кроме того (постановление № 7), «Роботизированные системы» целесообразно рассматривать и в качестве «Критических технологий», т.е. технологий, разработка и использование которых обеспечивают интересы государства в сфере национальной безопасности, экономического и социального развития. Эффективная разработка таких критических технологий позволит ввести «Роботизированные системы» в систему «Национальная технологическая база» (совокупность технологий, важнейших научно-производственных комплексов и интеллектуального потенциала их персонала в приоритетных областях науки, техники и промышленности, обеспечивающих безопасность и инновационное развитие страны). Возможна (см. также постановление № 7) идентификация направления «Антропоморфные роботизированные системы» в качестве «Базовой технологии», т.е. технологии, лежащей в основе создания широкого спектра наукоемкой продукции и прямо не связанная с каким-либо видом конкретных технических систем.

Следует также заметить, что в постановлении № 4 в пользу усиленного развития антропоморфных роботизированных технологий и комплексов в России говорит пункт 5 «Предсказательное моделирование, функционирование перспективных систем», который включает: а) моделирование сложных систем и процессов; б) интеллектуальные системы управления и поддержки принятия решений; в) средства проектирования и поддержки функционирования информационно-коммуникационных технологий. При этом особо указываются ожидаемые результаты:

- 1) прототипы программных систем предсказательного моделирования сложных систем (технических, социально-экономических, политических, транспортных и т.п.) и свойств физических, химических, биологических и других объектов с выходом на уровень предсказательной точности и сложности, недостижимый в настоящее время;
- 2) прототипы программных систем, реализующих новые модели процессов в природе, обществе, гуманитарной сфере, киберпространстве и др.;
- 3) прототипы программных систем автоматизированного управления большими системами (социально-экономическими, техническими, транспортными и др.) на основе принципов, моделей и процессов управления;
- 4) прототипы программных систем, в которых реализуются гибридные модели когнитивных механизмов и речемыслительной деятельности человека, технологии моделирования человеческого интеллекта;
- 5) исследовательские модели и прототипы устройств с новыми принципами организации взаимодействия «человек-компьютер».

Все сказанное косвенно предопределяет существенную потребность и необходимость развития и применения антропоморфных технологий на инновационной основе.

К элементам пятого, ныне доминирующего, технологического уклада ряд экспертов относят следующие основные отрасли экономики: 1) электронная

промышленность; 2) информационные технологии (информационные услуги, вычислительная техника, программное обеспечение); 3) авиационная промышленность; 4) телекоммуникации; 5) производство и потребление газа. Основными преимуществами данного технологического уклада по сравнению с предыдущим (четвертым) укладом являются: 1) индивидуализация производства и потребления; 2) преобладание экологических ограничений на энергопотребление и материалопотребление на основе автоматизации производства; 3) размещение новых транспортных и телекоммуникационных технологий и другие. Ядром формирования нового (шестого) уклада можно назвать следующие: 1) биотехнологии; 2) космическая техника; 3) тонкая химия; 4) микроэлектронные компоненты.

Системный анализ позволяет сделать вывод, что формирование и развитие антропоморфных технологий и роботизированных комплексов должно происходить в рамках интенсивного развития указанных направлений (отраслей). Однако, тем не менее, это соображение не решает проблемы системного развития антропоморфных технологий на основе государственных и региональных инновационных программ, что позволяет формировать определенные правовые и финансовые гарантии, как научных разработок, так и реализации конкретных инновационных проектов на основе антропоморфных технологий.

Развитие антропоморфных технологий и динамика применения роботизированных систем в 2015-2030 гг. определяется общей тенденцией изменения структуры экономики в условиях инновационного развития на основе высоких технологий («точки роста» экономики), возрастающего доминирования высокотехнологичных организаций, что необходимо для ввода негэнтропии¹², обеспечения устойчивого функционирования экономики на основе оптимизации риска и снижения негативного влияния «человеческого фактора». Как представляется, основной целью применения роботизированных систем в экономике пятого и шестого технологических укладов является мобилизация интеллектуального потенциала человеческой цивилизации.

Одна из концептуальных трактовок развития интеллектуального потенциала человечества представлена в теории интеллектуальной системы человечества [35, 135]:

- глобальный интеллект организован так же, как и человеческий мозг;
- эволюция численности человечества фактически повторяет эволюцию численности нервных клеток в головном мозге человека;
- эволюция человечества, возможно, повторяет некоторые информационные и функциональные характеристики человеческого мозга;

¹² Негэнтропия – философский и физический термин, образованный добавлением отрицательной приставки нег- (от лат. *negativus* – отрицательный) к понятию энтропия, и обозначающий его противоположность. В самом общем смысле термин противоположен по смыслу энтропии и означает меру упорядоченности и организованности системы или качество имеющейся в системе энергии. Термин иногда используется в физике и математике (теории информации, математической статистике) для обозначения величины, математически противоположной к величине энтропии [18].

- человечество в целом следует считать носителем отображенной объективной реальности, возникающей в процессе взаимодействия отдельных личностей и групп людей (отмеченная закономерность стала проявляться вследствие того, что информационные связи между людьми в наше время стали столь насыщенными).

Такая постановка современной проблемы, оказывается, имеет глубокие исторические и теоретические корни. В эпистемологии (теории познания) Мирового Разума выделяются два направления исследований – нормативное («идеальное») и позитивное «материальное»). «Идеальная» концепция Мирового Разума включает следующие основные положения: в религии – Бог, в философии – Нус (Мировой ум) как полное знание обо всем, обладающее абсолютной силой¹³. Основная мысль – Мировой Дух, который, проходя все ступени природы и истории, «делает себя тем, что он есть в себе своим делом, своим творением»¹⁴. Феномен человека – «в единомышленном строительстве духа земли»¹⁵, человечество стремится к «Софии», творческому знанию, включающему все мировые идеи¹⁶.

«Материальная» концепция Мирового Разума опирается на следующие принципиальные положения: в биологии, физике, других науках известна совокупность идей, что эволюция всего живого идет в направлении «цефализации»¹⁷, к Психозойской эре¹⁸, человек преобразовывает биосферу в сферу разума – ноосферу¹⁹, феномен человека – «в единомышленном строительстве духа земли»²⁰, человек вовлечен в эволюционную парадигму «самоорганизующегося космоса»²¹, механизмы на планетарном, клеточном и организменном уровне подобны (геофизиология)²², существует «сфера человека» («*homosphere*»)²³, человечество стремится к «Софии» (творческому знанию, включающему все мировые идеи)²⁴, необходимо развивать феноменологию ноосферы²⁵, изучать информационные взаимодействия между людьми как индикаторы космофизической эволюции интеллекта на Земле²⁶. Как считают исследователи, подобные эволюционные концепции могут формироваться не только в биологии, антропологии, социологии, ноогенезе, но и в технологии, технике, техногенезе.

¹³ Аристотель. Метафизика.

¹⁴ Гегель. Феноменология духа. 1807.

¹⁵ Тейяр де Шарден П. Феномен человека. 1955.

¹⁶ Бердяев Н.А. Экзистенциальная диалектика божественного и человеческого. 1952; Булгаков С.Н. О богочеловечестве. Трилогия. 1933.

¹⁷ Dana J.D. 1876.

¹⁸ Leconte J. 1891.

¹⁹ Вернадский В.И. Ноосфера. 1945.

²⁰ Тейяр де Шарден П. Феномен человека. 1955.

²¹ Jantsch E. 1980.

²² Lovelock J.E. 2009.

²³ Maturano U. 1987.

²⁴ Бердяев Н.А. Экзистенциальная диалектика божественного и человеческого. 1952; Булгаков С.Н. О богочеловечестве. Трилогия. 1933.

²⁵ Казанский А.В. 2006.

²⁶ Казначеев В.П. 2006.

Актуальность представленных концепций подтверждается статистикой: объем новой информации на планете ежегодно возрастает на 30%, например, только в 2002 г. человечеством было произведено информации $18 \cdot 10^{18}$ байт, в четырех информационных средах сохранения накапливается за год $5 \cdot 10^{18}$ байт информации, количество коммуникативных связей между людьми постоянно увеличивается, так на 6,4 млрд. человек населения Земли приходится около 5 млрд. человек грамотных, более 2,2 млрд. единиц сотовых телефонов, 1,2 млрд. телевизоров, 0,7 млрд. телефонов, 1,4 млрд. компьютеров, 1,4 млрд. интернет-пользователей. Исследователи также отмечают феномен эволюционного формирования единого информационного пространства человеческой цивилизации – развитие единых языков (кодов, символов) для взаимопонимания и с унификацией коммуникаций, совместная (синергетическая, интегративная, когерентная) деятельность, формирующая новые ассоциации, способности к автономному творчеству, саморазвитию, воображению, эвристике. Также отмечается усиление «памяти» – повышение стабильности, долгосрочности и объемов сохраняемой информации, за счет хранения на новом поколении долгоживущих (не разлагающихся, не корродируемых, «золотых») носителей. Дифференциация в информационных технологиях, формирование многоуровневой (по аналогии с корой мозга, 6 слоев) иерархии системного отбора долгосрочно-ценной, актуальной для применения информации. Специализация в информационных технологиях по зонам обеспечения человечества: мониторинга атмо-, гидро-, лито-, биосферы, космоса, создания технических инструментов (органов, машин) освоения этих сфер; изучения и прогноза продовольственной, био-, энерго-, гео- и космической безопасности человечества.

К формированию теории интеллектуальной системы человечества подтолкнули и основные научные открытия и разработки XIX-XX вв.:

- 1) Р. Декарт (17 век) сформулировал теорию познания рационализма;
- 2) в физиологии и медицине (XX век) осуществлен ряд открытий в области функционирования «информационного микрокосма» человека, касающихся информации, приема сообщений и сведений, их хранения, производства и передачи;
- 3) Г. Селье (1936 г.) ввел понятие «стресс», что стимулировало развитие учения об эмоциональном стрессе и нервно-психическом перенапряжении человека (достаточно обоснованно можно предположить, что «стресс» является основой негативного проявления «человеческого фактора», стимулятором рисков «человеческого фактора»);
- 4) Возникновение предпосылок формирования системы знаний об индивидуальной информационно-интеллектуальной биосистеме человека на основе положения, разработанного академиком П.А. Анохина о том, что эмоции и мотивации являются обязательными компонентами функционирования системы, составляя основу для афферентного синтеза; разработка академиком П.В. Симоновым (1961-1987 гг.) информационной теории эмоций, и он предложил формулу

- возникновения эмоций, среди многочленов которой информация о потребностях, информация о необходимых средствах, информация о существующих средствах;
- 5) работы академика Г.Р. Иваницкого по биофизике и нейрофизиологии, стимулировали исследования количества нейронов головного мозга;
 - 6) А.Г. Белл (XIX век) – изобретение электромагнитного телефона;
 - 7) многочисленные открытия и изобретения, касающиеся информации, новых методов познания внешнего мира, содержания сигналов, средств их доставки и связи – беспроводный телеграф (Г. Маркони и Ф. Браун, 1909 г., ранее – А. Попов); открытие полупроводников и транзисторного эффекта; радиоастрономических и радиоиммунологических, томографических методов исследований; открытие электронной оптики; нейтронной спектроскопии и дифракционной техники; полупроводниковых гетероструктур, используемых в высокоскоростной оптоэлектронике, открытие интегральных микросхем – «чипов» (Д. Килби, 2000 г.);
 - 8) изобретение в 1929 г. В.К. Зворыкиным и М. фон Арденне кинескопа – приемной телевизионной трубки и иконоскопа – передающей телевизионной трубки (стимул для развития информационных технологий);
 - 9) изобретение Т. Бернерс-Ли (1989 г.) языка Интернета – HTML;
 - 10) Э. Геккель (1866 г.) – ввел термины онтогенеза и филогенеза, в связи с формулировкой основного биогенетического закона, согласно которому онтогенез (индивидуальное развитие) есть краткое и сжатое повторение филогенеза (процесса исторического развития отдельных типов, классов, отрядов, родов, семейств, видов живых организмов);
 - 11) идея В.И. Вернадского (1863-1945 гг.) о вступлении человечества в «ноосферу», укреплении международного характера науки, развитию гипотезы о «глобальном разуме»;
 - 12) К.Э. Циолковский (1875-1935 гг.) – основал космическую философию, выдвинул идею поиска внеземного разума;
 - 13) К. Шеннон (1949 г.) впервые сформулировал определение информации, связанной с мерой неопределенности (энтропии), обосновал цель передачи информации – снятие этой неопределенности, отсюда снятие неопределенности (снижение энтропии) происходит по мере получения информации, чем больше информации получено, тем меньше неопределенность;
 - 14) Н. Винер в книге «Кибернетика» (1948 г.) сформулировал предмет, объект и основные понятия новой науки об общих закономерностях управления и связи, лежащих в основе разнообразных управляющих систем; теоретическое ядро кибернетики составили теория информации, теория кодирования, теория алгоритмов и автоматов, общая теория систем, теория оптимальных процессов, методы исследования операций, теория распознавания образов, теория формальных языков;

- 15) в трудах П. Тейяра де Шардена (в 1955-1975 гг.) предпринята попытка создания научной феноменологии, цельное мировоззрение, в котором снята противоположность между наукой и религией; при этом под ноогенезом понималось действие по созданию духовного, процесс создания новой планетарной оболочки (ноосферы), формирующей целостное человеческое мышление;
- 16) Г. Хакен (1970-е гг.) – развитие междисциплинарного научного направления синергетики (совместного действия), которое объединяет процессы, возникающие в результате действия нескольких факторов, не сводящихся к простой суперпозиции, с неожиданными эффектами «взрывного характера», когда новое качество возникает скачкообразно при плавном изменении внешних и внутренних условий; примеры синергетических процессов – бифуркационные изменения в системах²⁷, революционные изменения в технике, технологии, организациях, обществе;
- 17) И.Р. Пригожин (в 1977 г.) – разработал теорию о «диссипативных структурах», возникающих в ходе самоорганизации из хаоса, возникающего вследствие неустойчивости предшествующего состояния систем («благодаря оттоку энтропии наружу»), что уравнивает рост в открытой системе; математическое условие устойчивости стационарных состояний открытой системы с минимальным производством энтропии в термодинамике было названо критерием эволюции (здесь, однако, есть методологическая ошибка – на наш взгляд, правильно будет утверждать не «отток наружу, снижение энтропии в системе», а «поступление, ввод неэнтропии в систему для ее стабилизации при сохранении высокого уровня энтропии»);
- 18) Академик С.П. Капица (в 1998-2002 гг.) – обобщил существующие данные по прогнозам народонаселения, разработал и опубликовал математический анализ резкого возрастания численности населения Земли в XX веке (примерно в 5 раз) со стабилизацией его количества в XXI-XXII вв.

Приведенные в совокупности научные открытия и разработки XIX-XX вв., с одной стороны, произвели информационную революцию во внешней среде, сформировали разверстку информационной бездны, гигантскую информационную волну, обрушившуюся на земную цивилизацию и захлестывающую информационным потоком все человечество, с другой стороны, могли способствовать формированию нового единого научно-технического, информационно-интеллектуального макрокосма (среды) человеческой цивилизации.

Для исследования перспектив развития антропоморфных технологий исключительно важна информация о численности населения Земли в процессе

²⁷ Бифуркация – это качественное изменение поведения динамической системы при бесконечно малом изменении ее параметров [9].

исторического и экономического развития. В процессе эволюции численность человечества, в соответствии с математическими моделями С.П. Капицы возрастала до 70 млн. человек в XX в. до нашей эры, около 300 млн. к началу нашей эры, в XX в. выросла в 5 раз, достигнув уровня 6,2 млрд. человек, и может стабилизироваться в XXI в. Именно относительная стабилизация численности населения Земли предопределяет качественное усложнение и количественное расширение выполняемых функций, что потребует дополнительных (в том числе, интеллектуальных) ресурсов и представляется важным фактором, обуславливающим развитие антропоморфных технологий и проблемно ориентированных антропоморфных роботизированных систем.

Можно предположить, учитывая представленные соображения, что в качестве результатов использования перспективных технологий в экономике XXI в. будут востребованы следующие:

- бионические системы (интегральные биосистемы, биороботы, биопротезы);
- промышленные роботы;
- шагающие роботы;
- информационные системы (информационные технологии, когнитивные человеко-машинные интерфейсы, технологии вертикального роста человеческой цивилизации);
- военные системы (боевые, разведывательные, транспортные, спасательные);
- изделия на основе нанотехнологий;
- космические системы;
- медицинские системы (нейрохирургия, нейробиология, психофизиология, нейроэнергетика) и другие.

В качестве главных результатов применения антропоморфных технологий в экономике XXI в. можно предположить следующие:

- 1) снижение разнообразных рисков;
- 2) снижение затрат;
- 3) полная или частичная замена человека в производственных и иных функциях (например, «безлюдные технологии»);
- 4) создание и использование лингвистического процессора;
- 5) эффективный драйвер роста ВВП.

Приведенное соображение можно использовать в качестве одной из гипотез сценарного анализа. Здесь, очевидна связь с прогнозами возрастания роли антропоморфных роботизированных систем, призванных частично заменить труд человека, что необходимо для продолжения эволюционного развития человечества, его научно-технического информационно-интеллектуального макрокосма. Другой аспект этого положения заключается в том, что интеллектуальная система человечества, несомненно, обладает свойством эмерджентности²⁸, целостности (т.е. отдельные свойства системы в

²⁸ Эмерджентность, или эмергентность (англ. emergent – возникающий, неожиданно появляющийся) в теории систем – появление у системы свойств, не присущих ее элементам в отдельности; несводимость свойств системы к сумме свойств ее компонентов [32].

целом могут быть не присущи составляющим ее элементам), соответственно, для обеспечения ввода негэнтропии в систему, при достигнутом высоком значении ее энтропии, необходимы встраиваемые компоненты, которые могут быть выполнены с использованием антропоморфных технологий.

Теория интеллекта как совокупность наблюдений и исследований, представляет собой синтез следующих концепций и разработок:

- 1) научное объяснение закономерностей развития и формирования природных интеллектуальных систем в ходе их эволюции и интеллектуальной системы человечества в процессе истории (ноогенез);
- 2) логическое обобщение опыта и закономерностей взаимодействия интеллектуальных систем с окружающей средой (экология интеллектуальных систем);
- 3) систему руководящих идей, закономерностей влияния информации на индивидуальное и общественное здоровье для разработки практических мероприятий по оздоровлению информационной среды (информационная гигиена), которые дают понимание объективной действительности информационного взаимодействия внутри интеллектуальных систем (энергия интеллектуальная), процессов активного отражения реальности в ходе познавательной и мыслительной деятельности и могут предопределять перспективные цели деятельности разума индивидуума и глобальной интеллектуальной системы макросоциума человечества.

В свою очередь, интеллектуальные системы представляют собой совокупности взаимодействующих между собой относительно элементарных структур и процессов, объединенных в целое выполнением функции интеллекта, несводимой к функции ее компонентов. Основные признаки интеллектуальной системы:

- 1) взаимодействие со средой и другими системами как единое целое,
- 2) состоит из иерархии подсистем более низкого уровня,
- 3) способность логически и творчески активно отражать объективную реальность, целенаправленно, опосредованно и обобщенно познавать существенные связи и отношения вещей.

Исследователи к интеллектуальным системам первого уровня относят мозг человека, к интеллектуальным системам второго уровня – интеллектуальную систему человечества, в целом. Управление интеллектуальных систем и подсистем (нано-, микро-, миди-, макросоциум), на основе системного и ситуационного подхода, подразумевает реализацию присущих для интеллектуальных систем характеристик и функций (автономности, фрактальности, иерархичности, диссипативности, наследственности и памяти, когерентности, двухполярной асимметрии, синергичности), направленное на устойчивое и безопасное развитие.

2.3. Новые финансовые технологии, универсальные и профессиональные компетенции в экономике XXI в.

Широко используемые информационные системы планирования и управления ресурсами, используемые промышленными предприятиями XX века, были вполне эффективны в условиях относительно более стабильной внешней и внутренней среды, когда развитие информационных технологий позволило реализовать на практике концепцию управленческих систем «выталкивающего» (push-out) типа, основанных на «планировании потребностей / ресурсов» (requirements / resource planning, RP-концепция) [55]:

1. MRP (Material Requirements Planning) – система планирования необходимых материалов для производства, основывающаяся на потребностях производства в соответствии с прогнозным спросом и принятыми к исполнению заказами.
2. MRP II (Manufacturing Resource Planning) – система планирования производственных ресурсов, представляющая собой развитие системы MRP с добавлением функций управления складами, снабжением, продажами и производством.
3. ERP-система (Enterprise Resource Planning System) – информационная система для идентификации и планировании всех ресурсов предприятия для производства, закупки, отгрузки и учета в процессе выполнения заказов клиентов (на основе производственной программы), отличающаяся от системы MRP II по техническим требованиям (графический интерфейс пользователя, реляционные базы данных, языки четвертого поколения, применение компьютеризированных средств разработки и т.п.) и др.

В управленческих системах «вытягивающего» (pull-out) производства также широко известны [55]:

1. Just-in-Time, JIT (метод «Точно вовремя») – основан на использовании информационной подсистемы CANBAN (карточка) как средства передачи информации о потребностях и заказах, поступающих с последующего рабочего места, что позволяет обеспечить все рабочие место только необходимыми материальными ресурсами в количестве, определенном заказом, и в строго оговоренный срок (в такой системе отсутствует жесткий производственный график).
2. OPT (Optimized Production Technology) – оптимизированная производственная технология, основанная на новом методе планирования и управления производственными материальными потоками на основе концепций RP и JIT, устраняющая их недостатки (дефицит и сбои в системах управления при значительных колебаниях рыночного спроса, увеличение транспортных расходов, затрат на закупки).
3. CRM-система (Customer Relationship Management, управление отношениями с клиентами) – прикладное программное обеспечение для организаций для автоматизации стратегий взаимодействий с

клиентами (заказчиками) с целью повышения уровня продаж, улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации, установления и улучшения бизнес-процессов, последующего анализа данных и др.

Информационные системы управления ресурсами XX века вполне эффективны, однако в условиях информационной (цифровой) экономики XXI века, с тенденциями глобализации, нелинейности, хаотичности и неравновесности внешней среды, что предопределяет угрозы потери устойчивости организаций, требуется все более полный учет факторов риска и применение более совершенных систем управления риском.

Результаты обзора литературы и мета-анализа²⁹ показывают, что в XXI в. существенную роль будут играть новые технологии, в том числе, финансовые технологии (FinTech, финтек, или «умные» онлайн-сервисы). Эти технологии часто рассматриваются как альтернатива местному банковскому сектору, становятся все более технологичными и движутся в сторону b2b-продуктов (business-to-business) вкупе с традиционными продуктами [3, 6, 34, 56, 64, 74, 83, 104]:

- b2c-продукты (business-to-consumer);
- b2g-продукты (business-to-government);
- c2c-продукты (consumer-to-consumer);
- p2p-продукты (peer-to-peer) и др.

Продукт b2b (бизнес-для-бизнеса) – это термин для обозначения технологии, определяющей информационное и экономическое взаимодействие, классифицируемое по типу его субъектов – юридических лиц, которые работают не на конечного рядового потребителя, а на другие компании, на другой бизнес. Здесь имеется в виду любая деятельность одних компаний по обеспечению других компаний товарами и услугами (сырьем, энергией, НИОКР, средствами производства и т.д.), предназначенными для производства других товаров. Такая сфера деятельности ориентирована на получение выгоды (прибыли) от оказания услуг или продажи товаров, где объектами являются услуги или товары, а субъектами – организации, взаимодействующие в рыночном поле. В качестве продавца и покупателя услуг или товаров здесь выступают организации и индивидуальные предприниматели.

Продукт b2c (бизнес-для-потребителя) – предполагает использование электронных средств заключения сделок между продавцами и индивидуальными клиентами. Это – платформа (бизнес-сайт), созданная компаниями (ритейлерами, производителями) для индивидуальных клиентов, включает продажу продуктов компаниями потребителям. Эта платформа охватывает все аспекты электронного бизнеса (E-business) на плоскости

²⁹ Мета-анализ, метаанализ (англ. meta-analysis) – понятие научной методологии. Означает объединение результатов нескольких исследований методами статистики, то есть количественными методами оценки, для проверки одной или нескольких взаимосвязанных научных гипотез. В мета-анализе используют либо первичные данные оригинальных исследований, либо обобщают опубликованные (вторичные) результаты исследований, посвященных одной проблеме^[1]. Метаанализ является частым, но не обязательным компонентом систематического обзора эмпирических исследований [94].

контактов с индивидуальными клиентами через торговые площадки, многоуровневые системы продаж, интернет аукционы, интернет-ломбарды, электронные магазины, розничные продажи услуг и др.

Продукт b2g (бизнес-для-правительства) – предполагает использование электронных средств организации продаж, где бизнес предоставляет товары, услуги или какую-либо продукцию для государственных структур, предприятий, учреждений, в частности, это площадки, на которых осуществляются государственные закупки. Чаще всего, продажи b2g работают на тендерной (аукционной) основе.

Продукт c2c (потребитель-для-потребителя) – предполагает схему электронной торговли, в том числе, онлайн, конечного потребителя с конечным потребителем, когда покупатель и продавец юридически не являются предпринимателями. Эта схема включает участие третьих лиц: владельцев торговых площадок – сайтов, на которых продавец может выставить товар, а покупатель приобрести, газет бесплатных объявлений и т.д., в частности, это «Авито», «Юла», «Из рук в руки» и прочие подобные ресурсы.

Продукт p2p (равный-для-равного) – предполагает схему переводов между физическими лицами, потребительское кредитование, а также бизнес-кредитование, краудфандинг. Это одноранговая, децентрализованная, или пиринговая сеть, основанная на равноправии участников. Часто в такой сети отсутствуют выделенные серверы, а каждый узел (peer) является как клиентом, так и выполняет функции сервера. В отличие от традиционной архитектуры клиент-сервера, такая организация позволяет сохранять работоспособность сети при любом количестве и любом сочетании доступных узлов.

Новые финансовые и цифровые технологии трансформируют образ жизни, работу, потребление, производство товаров и услуг. В условиях возрастающей конкуренции в экономике XXI века Интернет посредством этих технологий открывает новые возможности, как для улучшения бизнеса и повышения устойчивости организаций, так и получения выгод от снижения издержек [3, 34, 74, 83].

В соответствии с «Основными направлениями развития финансовых технологий» Банка России выделяются наиболее перспективные финансовые технологии [6]:

1. Big Data и анализ данных.
2. Мобильные технологии.
3. Искусственный интеллект.
4. Роботизация.
5. Биометрия.
6. Распределенные реестры.
7. Облачные технологии.

«Большие данные» (Big Data) – это обозначение структурированных и неструктурированных данных огромных объемов и значительного многообразия, эффективно обрабатываемых горизонтально масштабируемыми программными инструментами, появившимися в конце

2000-х гг. и альтернативных традиционным системам управления базами данных и решениям класса Business Intelligence.

Мобильные технологии – это совокупность технических средств, организационно-распорядительных мероприятий и документов, обслуживающего персонала, а также комплекса стандартов, протоколов, способов и методов, обеспечивающих беспроводную передачу голоса и данных от абонента до абонента или от абонента до информационной системы (корпоративной, ведомственной, публичной). С помощью мобильных технологий в бизнесе реализуются:

- обмен сообщениями по электронной почте и корпоративной сети;
- виртуализация ИТ-инфраструктуры предприятия, серверов, компьютеров, их рабочих столов, приложений;
- связь с использованием сотовых и беспроводных сетей передачи данных Wi-Fi, NFC (радиосвязь ближнего радиуса действия), Bluetooth, голосовой почты, технологий FMC (Fixed Mobile Convergence), основанных на конвергенции стационарных и мобильных сетей связи, что позволяет создать единую сеть офисных и мобильных телефонов с общим планом короткой нумерации;
- работа с корпоративными информационными системами классов ERP, CRM, MEAP (Multifunctional Embedded Application Platform – многофункциональная платформа мобильных корпоративных приложений), системами бизнес-аналитики и др.;
- унифицированные коммуникации, такие как VÜIP (система связи, обеспечивающая передачу речевого сигнала по Интернету или по любым другим IP-сетям), веб-совещания, мобильный портал, работа в социальных сетях;
- безопасность, обеспечиваемая MDM-системами (Mobile Device Management – система управления мобильными устройствами), шифрованием, организацией VPN-сетей (Virtual Private Network – виртуальные частные сети), антивирусными программами и брандмауэрами.

Под искусственным интеллектом ИИ (Artificial Intelligence, AI) понимается свойство интеллектуальных систем выполнять творческие функции, которые традиционно считаются прерогативой человека, понимается наука и технология создания интеллектуальных машин, интеллектуальных компьютерных программ. Применение искусственного интеллекта в области финансов ориентировано на алгоритмическую торговлю, исследования рынка и интеллектуальный анализ данных, андеррайтинг, управление финансовым портфелем и личными финансами. Искусственный интеллект широко применяется в медицине, военном деле, тяжелой промышленности, телекоммуникациях, управлении человеческими ресурсами и др.

Под роботизацией понимается широкий спектр использования роботов и робототехнических систем в разнообразных сферах человеческой деятельности (в промышленности, медицине, быту, военном деле и др.) [56].

Биометрические системы включают системы аутентификации и идентификации. Системы аутентификации используют для удостоверения личности людей их биометрические данные на основе процесса доказательства и проверки подлинности заявленного пользователем имени, через предъявление им своего биометрического образа путем преобразования этого образа в соответствии с протоколом аутентификации. Системы идентификации включают системы распознавания лиц и биометрические средства учета рабочего времени. В отличие от систем идентификации биометрические системы аутентификации работают в активном, а не пассивном, режиме и подразумевают авторизацию.

Технология распределенного реестра (Distributed Ledger Technology, DLT) – это электронная система баз данных, распределенная между несколькими сетевыми узлами или устройствами, ее отличительная характеристика – отсутствие единого контролирующего органа. DLT позволяет записывать и хранить информацию в сети, которая одновременно является децентрализованной, с сохранением данных на нескольких серверах, и распределенной, так как эти узлы взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Сети на основе DLT не имеют единого центра управления, информация хранится сразу на нескольких узлах одноранговой пиринговой сети, для обновления данных применяется автоматический алгоритм консенсуса. Данные передаются по нодам (nodes, узлы), образующим сеть, дублируются на них и синхронизируются, каждый узел самостоятельно обновляется до полной копии реестра. После этого все узлы голосуют за обновление реестра и достигают консенсуса в отношении одной из его копий (каждое обновление защищается уникальной криптографической подписью), что обуславливает защищенность базы данных и ее прозрачность.

Блокчейн (Blockchain) – один из видов распределенного реестра DLT, ключевой функциональной особенностью которого является группировка и организация всех данных в цепочку блоков с криптографической защитой. В такие последовательные цепочки можно только добавлять новые блоки данных, но нельзя исправлять или удалять уже записанные данные. Кроме того, блокчейн, в отличие от других видов DLT, как правило, являются открытыми публичными сетями и не требуют специального разрешения для доступа. Это делает блокчейн оптимальной криптографически защищенной сетью для записи, хранения данных и свободного отслеживания истории финансовых транзакций.

Облачные технологии (Cloud Technologies) – это распределенная обработка данных, в которой доступ к компьютерным программам, вычислительным и другим мощностям пользователь получает как онлайн-сервис, в режиме реального времени. Облачные технологии обеспечивают доступ к виртуальным хранилищам из любой точки мира, для этого необходимо любое устройство с подключением к Интернету и веб-браузер. Облачные сервисы (облачные вычисления) обеспечивают возможность доступа к компьютерному оборудованию, аппаратным ресурсам, дисковой памяти и

базам данным через Интернет в удаленном формате. Облачные сервисы освобождают от необходимости работать с флеш-накопителями, решают проблему ограниченных объемов жесткого диска.

Активное участие государства в развитии цифровых технологий на финансовом рынке является одним из основных факторов развития цифровой экономики, скорость технологических изменений требует от регуляторов большей гибкости. Страны, создающие благоприятные условия для развития инноваций, такие как Индия, Китай, Великобритания, Швеция, Сингапур и другие, становятся привлекательными для инвестиций в высокотехнологичные отрасли, что в свою очередь позитивно сказывается на экономическом росте страны. Для эффективного и безопасного развития и функционирования цифрового финансового пространства необходима реализация скоординированных мероприятий на уровне всех его участников, а также своевременное пропорциональное регулирование, которое будет, с одной стороны, поддерживать стабильность финансовой системы и защищать права потребителей, а с другой стороны, содействовать развитию и внедрению цифровых инноваций. Важно подчеркнуть, что с развитием цифровых технологий также возникают и существенные риски, связанные с ростом киберугроз, требующих оперативного и своевременного мониторинга, обнаружения угроз, идентификации и оценки рисков, разработки соответствующих мер по их предотвращению либо минимизации возможных последствий, подготовки специалистов в соответствии с вызовами информационной экономики XXI века.

Группа исследователей Университета Феникса (США) с точки зрения влияния на «карьерный ландшафт» (востребованность профессий) выделила 6 факторов («драйверы развития»), от которых зависят все сферы жизни в цифровой экономике XXI века [104]:

- 1) глобальные связи;
- 2) новый тип организаций;
- 3) роботизация;
- 4) вычислительные технологии;
- 5) увеличение продолжительности жизни;
- 6) новые медиа и глобальная информационная сеть.

Эта группа исследователей идентифицировала умения специалистов (квалификационные ориентиры), необходимые в ближайшие 10 лет:

- критическое мышление;
- гибкое творческое мышление;
- социальный интеллект;
- межкультурные навыки;
- виртуальное взаимодействие;
- дизайн-мышление;
- умение справляться с когнитивными нагрузками;
- вычислительное мышление;
- междисциплинарность;

– медиаграмотность.

Будущее несет нестабильность и неопределенность во всех сферах, и традиционное образование XX века вряд ли способно подготовить требуемых специалистов в достаточном количестве. Необходимы существенные корректировки, одним из основных направлений которых должна стать эффективная подготовка специалистов в вопросах работы с рисками организаций в целях обеспечения устойчивости их функционирования и развития.

По изложенному и систематизированному в данном подразделе материалу можно сформулировать следующие основные выводы в области перспектив развития современной отечественной экономики на основе применения новых технологий:

1. В рамках современного (V) и нового (VI) технологических укладов исследователями предполагается широкое развитие тенденций конвергенции и формирования NBICS-технологий как необходимого элемента преодоления механизма торможения отечественной экономики. Для развития NBICS-технологий исключительно важна роль инновационных программ, обеспечивающих формирование «цифровой экономики» XXI в., систематизирующих предпринимательскую и управленческую деятельность со стороны институциональных структур.
2. Возможности развития NBICS-технологий нельзя рассматривать в отрыве от их потребителя, так как в условиях рыночной экономики требуется не просто произвести качественные продукты, изделия, но и сформировать соответствующие потребности. С этой точки зрения потребительский рынок XXI столетия представляется вполне перспективным, учитывая развитость рыночной инфраструктуры, мощные коммуникации, достаточно чуткую реакцию потребителя на новшества. Определенные конкурентные преимущества для новой инновационной продукции вполне возможно сформировать, в том числе, в условиях «общества потребления», сложившегося в экономике конца XX – начала XXI вв.

2.4. Глобализация как характеристика тенденций развития мировой экономики в конце XX – начале XXI в.

Экономическая глобализация современными исследователями рассматривается как процесс усиления по всему миру экономической взаимозависимости национальных экономик, в связи с увеличением скорости движения и объемов товаров, услуг, технологий и капиталов через государственные границы [115]. Процесс усиления экономической интеграции между странами, приводит к слиянию отдельных национальных рынков в один всемирный рынок [124]. Экономическая глобализация может рассматриваться, как в позитивном аспекте, так и в негативном аспекте.

Экономическая глобализация включает в себя глобализацию производственных мощностей, рынков, конкуренций, технологий, корпораций и отраслей [124].

Проявления экономической глобализации наблюдались на протяжении последних тысячелетий, с момента возникновения международной торговли. Однако в последние 30-40 лет наблюдается стремительное увеличение темпов этого явления [124]. Этот всплеск в большой степени инспирирован процессом интеграции экономик развитых стран с экономиками развивающихся стран. Способствуют этим явлениям процессы прямых иностранных инвестиций, снижение торговых барьеров и модернизация экономик развивающихся стран [41].

Глобализация мировой экономики – это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Глобализация является ведущей тенденцией развития современного мирового хозяйства. Усиливая и ускоряя неопределенность развития мирового хозяйства, она одновременно обостряет целый ряд международных проблем, с которыми действующие международные институты плохо справляются. Экологические и сырьевые проблемы, неравномерность развития и качественное изменение характера сотрудничества между разными группами стран, демографические дисбалансы, старение населения развитой части мира порождают мощные миграционные потоки, серьезные цивилизационные противоречия. Обостряются проблемы обеспечения международной безопасности, предотвращения и урегулирования региональных конфликтов, координации усилий в борьбе с международным терроризмом и т.п. [41]

Важнейшим проявлением тенденций глобализации является интернационализация хозяйственной деятельности, которая рассматривается как процесс углубления взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных государств, рост влияния международных экономических отношений на национальные экономики, расширение участия всех стран в мировом хозяйстве. Как было отмечено в разделе 1 настоящего пособия, выделяют два основных этапа интернационализации хозяйственной деятельности:

1. Международное экономическое сотрудничество – развитие устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.
2. Международная экономическая интеграция – сближение и взаимное приспособление национальных экономик, включение их в единый воспроизводственный процесс в интернациональных масштабах.

Формы проявления экономической интеграции [41]:

- сотрудничество между странами;
- ликвидации барьеров в экономическом сотрудничестве;
- сближение национальных рынков и образование единого (общего) рынка;

- стирание различий между экономическими субъектами, относящимися к разным государствам.

Экономическая интеграция может иметь двусторонний, многосторонний, региональный и глобальный характер. Высшей стадией интернационализации мировой экономики является глобализация. Глобализация мировой экономики – это усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, выражающееся в постепенном превращении мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний [41].

Процесс глобализации охватывает:

- внешнюю, международную, мировую торговлю товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности;
- международное движение факторов производства (рабочей силы, капитала, информации);
- международные финансово-кредитные и валютные операции (безвозмездное финансирование и помощь, кредиты и займы субъектов международных экономических отношений, операции с ценными бумагами, специальные финансовые механизмы и инструменты, операции с валютой);
- производственное, научно-техническое, технологическое, инжиниринговое и информационное сотрудничество.

Глобализация и интеграция – это многоуровневые явления, затрагивающие: региональную, национальную экономику (макроуровень); товарные, финансовые и валютные рынки, рынки труда (мезоуровень); отдельные компании (микроуровень). На макроэкономическом уровне глобализация проявляется в стремлении государств и интеграционных объединений к экономической активности вне своих границ за счет либерализации торговли, снятия торговых и инвестиционных барьеров, создания зон свободной торговли и т.п.

Кроме того, процессы глобализации и интеграции охватывают межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, политического) пространства в крупных регионах мира. На микроэкономическом уровне глобализация проявляется в расширении деятельности компаний за пределы внутреннего рынка. Большинству крупнейших транснациональных корпораций приходится действовать в глобальных масштабах: их рынком становится любой район с высоким уровнем потребления, они должны быть способны удовлетворять спрос потребителей везде, независимо от границ и национальной принадлежности.

Различные звенья и стадии проектирования, производства и сбыта продукции размещаются в разных странах, унифицируясь в международном масштабе. Создание и развитие транснациональных фирм позволяет обойти множество барьеров (за счет использования трансфертных поставок, цен,

благоприятных условий воспроизводства, лучшего учета рыночной ситуации, приложения прибыли и т.д.) [41].

Настоятельной потребностью становятся формирование единого глобального мирового экономического, правового, информационного, культурного пространства для свободной и эффективной предпринимательской деятельности всех субъектов хозяйствования; создание единого планетарного рынка товаров и услуг, капиталов, рабочей силы; экономическое сближение и объединение отдельных стран в единый мировой хозяйственный комплекс. Универсализация режимов торговли и перемещения капитала пока не привела к созданию однородной хозяйственной среды, единого планетарного экономического пространства. Мировая экономика представляет собой полицентрическую структуру, охватывающую ряд национально-государственных образований, развитие которых протекает неравномерно. При этом до сих пор никто не может однозначно ответить на вопрос о том, приведет ли глобализация к сокращению неравенства между богатыми и бедными странами или, напротив, будет способствовать усилению этого неравенства и углублению имеющихся противоречий [41].

Конечной целью глобализации является повышение благосостояния в мире. Отдельный, принципиально важный вопрос – взаимосвязь глобализации и информационных технологий, роль информационной составляющей глобализации, негативные последствия глобализации.

Современный единый мир возник на базе качественно новых компьютерных технологий, которые породили новые информационные технологии, а те, в свою очередь, качественно изменили природу бизнеса. Принципиально важным фактором глобализации является изменение предмета труда.

Благодаря информационным технологиям наиболее прибыльным, наиболее коммерчески эффективным бизнесом стал не процесс преобразования факторов производства, которым занимался человек в прошлом, а процесс преобразования человеческого сознания – как индивидуального, так и коллективного. Хотя информационные технологии применялись в целях преобразования человеческого сознания достаточно давно, в настоящее время произошли качественные изменения в этой сфере. Информационные технологии впервые удешевили и упростили технологии формирования сознания до такой степени, что они стали практически общедоступны. В результате изменением нашего сознания занимается не национальное и даже не зловещее «мировое» правительство, а практически каждый предприниматель. Превращение формирования сознания в наиболее выгодный бизнес изменяет сам характер человеческого развития: если раньше человечество изменяло окружающий мир, то теперь, вероятно, из-за того, что антропогенная нагрузка на биосферу приблизилась к некоему критическому уровню, – оно перешло к изменению самого себя [41].

Происходящее во всем мире обособление групп людей, работающих с «информационными технологиями», в «информационное сообщество» неизбежно ведет к постепенной концентрации этого сообщества в наиболее

развитых странах. Это происходит из-за того, что интеллект, хотя и выживает, но не воспроизводится в условиях бедности и опасности, а имеющаяся материально-техническая база (наисовременнейшее оборудование, доступ к последним научным разработкам и т.п.) в развитых странах существенно лучше. Тем самым создается объективно обусловленный технологический разрыв, в первую очередь, между развитыми и развивающимися странами. Таким образом, распространение информационных технологий и глобализация качественно изменили характер сотрудничества между развитыми и развивающимися странами. Созидательное освоение вторых первыми при помощи механизма прямых инвестиций (как инструмент старых моделей «английского» колониализма и «американского» неоколониализма) уступает место разрушительному освоению развитыми странами со стороны развивающихся стран через механизм изъятия финансовых и интеллектуальных ресурсов. Именно осмысление реалий и последствий этого перехода породило понятие «конченных стран», безвозвратно утративших не только важнейшие – интеллектуальные – ресурсы развития, но и способность их производить [41].

Целесообразно рассмотреть основные негативные последствия и потенциальные проблемы, которые несет с собой глобализация. Неравномерное распределение преимуществ глобализации в разрезе отдельных отраслей национальной экономик имеет несколько аспектов, в том числе:

1. Отраслевой аспект: отрасли, получающие выгоды от внешней торговли, и отрасли, связанные с экспортом, испытывают больший приток капитала и квалифицированной рабочей силы, тогда как ряд отраслей значительно проигрывает от глобализационных процессов, теряя свои конкурентные преимущества из-за возросшей открытости рынка.
2. Страновой аспект: современные глобализационные процессы развертываются, прежде всего, между промышленно развитыми странами и, лишь во вторую очередь, охватывают развивающиеся страны.

Глобализация укрепляет позиции первой группы стран, дает им дополнительные преимущества. В то же время развертывание процессов глобализации в рамках современного международного разделения труда грозит заморозить нынешнее положение менее развитых стран. В процессе глобализации быстро развивающиеся страны входят в круг богатых государств, а бедные страны все больше отстают от них. Глобализация приводит к углублению неоднородности, к возникновению новой модели мира – мира 20 к 80, общества одной пятой. 80% всех ресурсов контролирует так называемый «золотой миллиард», который охватывает лишь пятую часть населения планеты (в 26 том числе США и страны Западной Европы – 70% мировых ресурсов). Процветающие 20% стран распоряжаются 84,7% мирового ВВП, на их граждан приходится 84,2% мировой торговли и 85,5% сбережений на внутренних счетах [41].

Неоднородность мира проявляется и в следующем: всего лишь 358 миллиардеров владеют таким же богатством, как и 2,5 млрд. человек, вместе

взятые (примерно треть населения Земли). Приводятся данные, что от глобализации в конечном итоге выигрывает лишь 14,5% живущих в западном мире, в то время как остаются практически не затронутыми ею такие массивы, как Китай, Индия, Юго-Восточная Азия и Латинская Америка. Образуются также «черные дыры» в постсоветском пространстве, в Африке, в Центральной и Южной Азии [41].

Безусловно, негативные последствия глобализационных процессов в конкретной стране существенно зависят от места, которое эта страна занимает в мировой экономике. В связи с этим выделяют три группы угроз (опасностей, потенциальных проблем), возникающих на современном этапе интернационализации хозяйственной деятельности, в зависимости от того, на какие страны они могут распространиться [41]:

1. Опасности глобализации, существующие для всех стран: проявление разрушительного влияния центробежных сил, приводящее к разрыву традиционных связей внутри страны; деградация неконкурентоспособных производств; обострение социальных проблем; агрессивное проникновение чуждых данному обществу идей, ценностей и моделей поведения.
2. Опасности глобализации, существующие для менее развитых стран: увеличение технологического отставания от развитых стран; рост социально-экономического расслоения, маргинализация; обнищание основной массы населения; усиление зависимости менее развитых стран от стабильности и нормального функционирования мирохозяйственной системы; ограничение ТНК способности государств проводить национально ориентированную экономическую политику; рост внешнего долга, прежде всего, международным финансовым организациям, который препятствует дальнейшему прогрессу.
3. Опасности глобализации, существующие для развитых стран: рост безработицы в результате внедрения новых технологий, усиливающий социальную напряженность; изменения структуры производства и перемещения массового выпуска трудоемких видов товаров в развивающиеся страны, что тяжело ударяет по традиционным отраслям этих стран, вызывая там закрытие многих производств; рост необходимой мобильности рабочей силы.

Сегодня глобальная открытость ассоциируется со снижением занятости в обрабатывающих отраслях, как в Европе, так и в США, ставится вопрос о тенденции развития деиндустриализации национальных экономик. На самом деле, однако, этот процесс не является следствием глобализации, хотя и протекает параллельно с ним. Происходит изменение характера сотрудничества между развитыми и развивающимися странами, которое откладывает существенный отпечаток на национальные экономики [41]:

1. Растет разрыв в уровнях заработной платы квалифицированных и менее квалифицированных работников, увеличивается безработица среди последних. Это вызвано тем, что конкуренция со стороны

трудоемких товаров, выпущенных в странах с низким уровнем заработной платы и невысокой квалификацией работников, влечет за собой снижение цен на аналогичную продукцию европейских фирм и сокращение их прибылей. В подобных условиях европейские компании прекращают выпуск убыточной продукции и переходят к производству товаров, требующих использования высококвалифицированного персонала. В результате рабочие с более низкой квалификацией остаются невостребованными, их доходы падают.

2. Фирмы из стран с высокой стоимостью рабочей силы переводят полностью или частично свои производственные мощности в страны с низкой оплатой труда. Хотя подобная угроза не слишком опасна и иногда даже выгодна обеим странам, для ряда государств экспорт рабочих мест может оказаться нежелательным.
3. Растет мобильность рабочей силы. Негативные последствия свободы перемещения рабочей силы между странами уже давно признаются в качестве потенциальной опасности, и сегодня во многих странах она считается вполне реальной. Поэтому почти все государства вводят те или иные формы контроля над свободным перемещением рабочей силы.
4. Растет массовая урбанизация, связанная с глобальными демографическими, технологическими и структурными изменениями. Урбанизация, видимо, усилит процесс глобализации, а кооперация между крупными городами в политическом и институциональном плане станет новой областью международных отношений.
5. Обостряются экологические проблемы.
6. Происходит переход контроля над экономикой отдельных стран от суверенных правительств, в том числе, к наиболее сильным государствам, многонациональным или глобальным корпорациям и международным организациям. Выдвинувшиеся на первый план транснациональные корпорации (ТНК) нередко ставят собственные интересы выше государственных, в результате чего роль национальных государств ослабевает, и часть функций переходит к различным надгосударственным организациям и объединениям. Современный корпоративный капитал фактически контролирует политическую жизнь современных развитых стран. Национально-государственные образования как таковые существенно утрачивают роль активных агентов жизнедеятельности и мирового сообщества. Преобладает мнение, что интеграционные процессы в экономике, глобализация финансового рынка ведут к «стиранию» государственных границ, к ослаблению государственного суверенитета в финансовой сфере.
7. Происходит коммерциализация и унификация потребительского масскульта по единому американизированному стандарту. Реакцией на нее оказывается стремление к защите национально-культурной

идентичности, выливающееся порой в опасные формы ксенофобии и религиозного фундаментализма.

Негативные тенденции глобализации дали толчок широкому движению антиглобализма («альтерглобализма» – сторонников иной, гуманизированной и социальной глобализации). С ним сближаются защитники окружающей среды и прав народов самых отсталых, бедных стран, все еще составляющих более половины человечества, на доступ к благам современной цивилизации.

2.5. «Общество потребления» и углубление рисков цифровой экономики XXI в.

Перспективы развития новых технологий в условиях глобализации нельзя рассматривать в отрыве от их потребителя, так как в условиях рыночной экономики требуется не просто произвести новые, качественные продукты, изделия, но и сформировать соответствующие потребности. С этой точки зрения потребительский рынок XXI столетия представляется вполне перспективным, учитывая развитость рыночной инфраструктуры, мощные коммуникации, достаточно чуткую реакцию потребителя на новшества. Определенные конкурентные преимущества для новой инновационной продукции вполне возможно сформировать, в том числе, в условиях «общества потребления», сложившегося в экономике конца XX – начала XXI вв.

Общество потребления (англ. consumer society) сегодня рассматривается исследователями как совокупность общественных отношений, организованных на основе принципа индивидуального потребления и характеризующихся массовым потреблением материальных благ с формированием определенной системы ценностей и установок. Можно выделить следующие особенности экономических отношений в условиях «общества потребления»:

- процесс принятия решений рыночным субъектом при покупках резко ускоряется благодаря развитой системе кредитования (банковские карты, дорожные чеки, карты постоянных покупателей различного достоинства и другие);
- кредитование превращается в своеобразную систему социального контроля потребителя, благополучие которого основывается на товарах, услугах, приобретенных в кредит, и существенно зависит от стабильного заработка [86];
- существенно изменяется структура цены товаров и услуг, в которую часто включается символическая цена «торговой марки» (бренда);
- повышается темп изменений моды, при этом многие вещи обесцениваются и устаревают быстрее, чем физически изнашиваются (темпы морального износа существенно превышают темпы физического износа);
- образование становится платной рыночной услугой, приобретаемой в массовых масштабах;

- коммерциализируются «масс-медиа», физкультура и спорт, профессиональные спортивные клубы становятся производителями зрелищ и покупателями спортсменов, даже доступ к занятиям физкультурой и спортом становится платной услугой, потребление которой поддерживает престиж покупателя;
- появляется «индустрия красоты» на основе коммерческой стандартизации внешнего вида.

Позитивные аспекты «общества потребления»:

- производители получают стимул совершенствовать и создавать новые товары и услуги, что способствует экономическому развитию и научно-техническому прогрессу;
- высокие потребительские стандарты формируют хороший стимул для учебы, работы, повышения квалификации, что можно рассматривать как благо, считая труд самостоятельной ценностью;
- потребление может способствовать снижению социальной напряженности, ослаблению влияния национальных и религиозных предрассудков, снижению экстремизма;
- человек в «обществе потребления», как правило, менее склонен к риску.

Негативные аспекты «общества потребления»:

- «общество потребления» делает человека зависимым, несамостоятельным, что содержит угрозу обострения социальной напряженности;
- человек не стремится к самосовершенствованию, его основной целью становится потребление, при этом упорная работа, учеба, повышение квалификации рассматриваются лишь как средство его достижения [4];
- основой благополучия «общества потребления» остаются природные ресурсы, многие из которых считаются невозполнимыми, однако их сохранение и бережное использование противоречит целям «общества потребления» [45];
- эффективные отношения, соответствующие «обществу потребления» существует исключительно в высокоразвитых странах, в то время как большинство других стран функционируют в качестве их сырьевых придатков;
- усиление рисков в русле тенденции ускорения экономических процессов, как позитивных, так и негативных, разрушительных;
- характер «общества потребления» обуславливает снижение ответственности отдельного человека (так, ответственность за загрязнение окружающей среды выбросами заводов целиком остается за производителем, но потребителем);
- двойственный характер экономического развития в условиях «общества потребления»: для успешного развития достаточно лишь тонкой прослойки людей, обеспечивающих прогресс (к ним предъявляются повышенные требования), но остальная, большая часть общества занимается тем, что обеспечивает бесперебойную работу техники

(требования к таким людям снижаются, стимулы становятся малоэффективными) [30];

- моральные ценности «общества потребления» не ориентированы на необходимость всестороннего умственного, нравственного и духовного развития человека, что неизбежно ведет к деградации личности, упадку массовой культуры, широкой практике манипулирования массовым сознанием.

Системный анализ позитивных и негативных факторов, влияющих на экономическое развитие в условиях «общества потребления», показывает наличие существенных возможностей формирования и развития новых, инновационных технологий, как в условиях указанных отношений, так и вне этих отношений и систем ценностей. Все будет определяться конкретной ситуацией в экономике и возможностями использования массовых коммуникаций. Особое внимание следует уделять проблеме медиа, что обусловлено следующими обстоятельствами.

Как показали исследования французского философа Ж. Бодрийера, экономическое развитие современной человеческой цивилизации представляет собой систему принуждения к бесконечному и избыточному потреблению. При этом человек, по существу, потребляет не вещи, изделия, а знаки и образы, отсылающие к другим знакам и образам, которые в своей совокупности полностью заменяют потребителю реальность [12]. Как установил Ж. Бодрийер, современные масс-медиа поставляют потребителям, прежде всего, зрелища. При этом на первый план выступает не правдивость и достоверность информации, а тот эффект, который она оказывает на аудиторию. Таким образом, современный человек, даже если его жизнь относительно комфортна и безопасна, все-таки находится в достаточно уязвимом положении, так как незащищен перед огромным количеством сведений, которые неограниченно и беспрепятственно поступают из различных источников информации. Иллюзии, продуцируемые медийными технологиями, отделяют людей от реального мира и порождают разнообразные риски.

Масс-медиа формируют измененную, альтернативную действительность, которая достаточно интенсивно воздействует на сознание человека и всю систему социальных отношений. Сегодня функция любого медийного средства не сводится к обычной передаче информации, его цель заключается в подаче материалов в нужном аспекте, особым образом интерпретируя факты, изменяя их исторический или социальный статус, придавая конкретному факту нужное значение. Соответственно, благодаря многочисленным способам манипулирования информационным материалом можно мифологизировать любое событие и навязать определенную систему видения мира, в том числе, навязать любую модель поведения потребителю. В условиях «общества потребления» события, история, культура представляют понятия, которые выработаны не на основе противоречивого реального опыта, а произведены как артефакты на основе элементов кода и технической манипуляции медиа. В таких условиях повседневная жизнь человека и организаций оказывается во власти псевдособытий и псевдоструктур, симулирующих реальность. Действительность, создаваемая средствами массовой информации, становится

неотличимой от псевдореальности. Таким образом, в условиях «общества потребления» медийные средства представляют собой могущественную силу, самостоятельно формирующую действительность (псевдореальность) – политическую, экономическую, культурную, социальную. Современные масс-медиа предстают в качестве антипроводника, они нетранзитивны, антикоммуникативны [13].

Очевидно, что преодолеть однонаправленность современных массовых коммуникаций невозможно в рамках существующей системы масс-медиа. Вместе с тем, благодаря внедрению в повседневную жизнь передовых технологий, каждый член общества может проявить себя в качестве инициативного деятеля, заявить о своем опыте работы и своих достижениях, формируя свой сектор действительности. Но здесь все равно реализуется истинная функция средств массовой коммуникации, которая заключается в осуществлении надзора и управления массами. В современной действительности смысл сообщений (информации) потерял значимость [31]: с одной стороны, масс-медиа формируют определенное отношение к жизни, с другой стороны, продукты медийной индустрии все-таки в основном соответствуют внутренним ожиданиям и потребностям масс. Бурное развитие современных технологий, проникнувших в личное пространство каждого человека, привело к возникновению «гиперреальности» [2], удачной иллюстрацией которой представляется «лента Мебиуса».

Как считает Ж. Бодрийяр, массы в своей основе не способны к рефлексии, поэтому медийные средства заняты не репрезентацией общественного мнения, а его симуляцией; массы действительно иррациональны и асоциальны, их природа противоречит идее рационального социального устройства. Медийные средства предпринимают колоссальные усилия на «предотвращение окончательного распада социальной организации реальности, на то, чтобы поддержать симуляцию социального и помешать его полному поглощению массой. Энергия масс огромна, и ее потеря низвергает всю систему в пропасть [11].

Таким образом, усилия человеческой цивилизации должны быть направлены не на снижение активности (энтропии, хаотичности) масс, что неизбежно ведет к распаду общества, а на поддержание этой активности (энтропии, хаотичности) с использованием современных средств массовых коммуникаций, с одновременными усилиями по организации масс (вводу негэнтропии) через формирование всевозможных «обществ потребления» и тому подобных структур, чтобы предотвратить распад цивилизации.

Вместе с тем, проблемы обеспечения готовности «общества потребления» к восприятию новых, инновационных NBICS-технологий можно детализировать по различным аспектам (отсутствие законодательной базы, социальные аспекты взаимодействия, зависимость нового поколения от облачных технологий, технологический шок у взрослого поколения и т.д.). Однако, учитывая технологическую направленность развития человеческого общества, что проявляется в формировании технологических укладов, уместно предположить, что указанные аспекты прямо определяются скоростью технологических изменений [52, 53, 58, 59].

Именно высокая скорость изменений в обществе, прежде всего, связанных с технологическими изменениями, и порождает так называемый «технологический шок» – это, прежде всего, «шок будущего», или «футуршок», психологическая реакция человека или общества на стремительные и радикальные изменения в его окружении, вызванные ускорением темпов технологического и социального прогресса в условиях нелинейных, ускоряющихся изменений внешней и внутренней среды. Впервые описание исследуемого явления было дано американским социологом и футурологом Э. Тоффлером [72].

Вместе с тем, описанное Э. Тоффлером явление, наверное, следовало назвать «шоком настоящего», поскольку указанный шок вызван столкновением человека с изменениями, уже произошедшими в окружающей среде. «Шок настоящего» вызывается несоответствием между реальностью и картиной реальности в сознании, при этом человек не успевает адаптироваться к существующей реальности. Подобное несоответствие порождается современными быстрыми изменениями, усиливающимся давлением потока событий, знаний, науки, техники, информации. Истинной причиной «шока будущего» можно считать рефлексия человека, который всегда может предположить, что при наличии в настоящем больших (негативных для него) изменений, в будущем следует ожидать еще более радикальных (негативных для него) изменений, к которым, как он полагает, тем более не сможет успешно адаптироваться и найти свое место в жизни.

Наиболее резкий эффект в этом плане способны обеспечить конвергентные технологии (NBICS-конвергенции). Сегодня, благодаря ускорению научно-технического прогресса, наблюдается пересечение во времени целого ряда волн научно-технической революции, в частности, можно выделить идущую с 1980-х гг. революцию в области информационных и коммуникационных технологий, последовавшую за ней биотехнологическую революцию, начавшуюся революцию в области нанотехнологий, бурный прогресс развития когнитивной науки [22, 125]. Каждая из этих областей приносит множество важных теоретических и практических новых результатов, и эти результаты оказывают заметное влияние не только на развитие своей отрасли, но и ускоряют развитие иных технологий и областей знания. Особенно значимым представляется взаимовлияние именно информационных технологий, биотехнологий, нанотехнологий и когнитивной науки. Данное явление получило название NBICS-конвергенции (N-нано, B-био, I-инфо, C-когнио, S-социо технологии) [44, 53, 58, 59, 126].

Конвергенция означает не только взаимное влияние, но и взаимопроникновение технологий, когда границы между отдельными технологиями стираются, а многие интересные результаты возникают именно в рамках междисциплинарной работы на стыке областей. В отношении NBICS-конвергенции можно даже говорить об ожидаемом частичном слиянии этих областей в некоторую единую научно-технологическую область знания.

Технологическое знание, очевидно, во многом повторяет структуру научного знания и даже встроено в общую систему науки. Базируясь на анализе научных публикаций и используя метод визуализации, основанный на взаимном

цитировании и кластерном анализе, исследователями построены разнообразные схемы сети пересечений новейших технологий [90, 95, 118].

Как отмечают исследователи, любой живой организм имеет определенные характеристики, свойственные кибернетическим устройствам: так, развитие организма во время роста имеет целый ряд параллелей с такими математическими конструкциями как клеточные автоматы. Некоторые исследователи, занимающиеся изучением закономерностей строения живых систем говорят об их изначальной математичности [99, 118, 136].

Взаимодействие между самой первой по времени возникновения и последней волнами научно-технической революции (компьютерной и когнитивной) является, возможно, в перспективе наиболее важной «точкой научно-технологического роста». Так, развитие компьютеров делает возможной симуляцию человеческого мозга, развитие «нейро-силиконовых» интерфейсов (объединения нервных клеток и электронных устройств в единую систему) открывает широкие возможности для киборгизации (подключения искусственных частей тела, органов и т.д. к человеку через нервную систему), развития антропоморфных роботизированных технических систем и разработки интерфейсов «мозг-компьютер» (прямое подключение компьютеров к мозгу, минуя обычные сенсорные каналы) для обеспечения высокоэффективной двусторонней связи.

Обратное влияние информационных технологий на когнитивную область весьма значительно, но оно не ограничивается использованием компьютеров в изучении мозга. Информационные и коммуникационные технологии также уже сейчас используются для усиления человеческого интеллекта. В таких областях человеческой деятельности, как поиск и обработка информации, структурирование знаний, планирование деятельности, организация творческого мышления и тому подобные, специально созданные компьютерные инструменты играют значительную роль.

Принимая во внимание отмеченные взаимосвязи, а также в целом междисциплинарный характер современной науки, можно говорить об ожидаемом в перспективе слиянии NBICS областей в единую научно-технологическую область знания. Не приходится сомневаться, что NBICS-конвергенция имеет не только огромное научное и технологическое значение. Технологические возможности, раскрывающиеся в ходе NBICS-конвергенции, неизбежно приведут к серьезным культурным, философским и социальным потрясениям. В частности, это касается пересмотра традиционных представлений о таких фундаментальных понятиях, как жизнь, разум, человек, природа, существование.

К концу XX века в связи с развитием футурологии и трансгуманизма стало формироваться целостное видение будущего в весьма отдаленной перспективе [39, 40, 47, 80]. Перед обществом и человеком встала проблема адаптации не только к происходящим изменениям, но и к ожидаемым в будущем изменениям, при этом потребуются еще более высокая скорость адаптации. Отмеченные перспективы, безусловно, могут создать новый «технологический шок» или «шок будущего». Следует заметить, что именно столкновение с более

продвинутыми технологиями, чем уже знакомые человеку технологии, вызывает «шок будущего». Поэтому следует искать механизмы (инструменты), позволяющие преодолеть «технологический шок».

Еще Э. Тоффлер указывал, что важнейшей подсистемой адаптации человека к окружающей среде является образование. Учитывая технологические изменения конца XX – начала XXI вв., как отмечают многие исследователи, существующая система образования уже в конце XX века безнадежно устарела [72]. Традиционно образование рассматривалось как подготовка выпускников к будущей жизни, при этом некачественное (недостаточно актуализированное) образование резко снижает шансы выпускника адаптироваться в мире будущего. Современные образовательные учреждения, скорее, обращены в прошлое и ориентированы не на нарождающееся новое общество, а на уже отжившие системы IV технологического уклада («индустриальное общество»).

Для современной образовательной системы огромных усилий требовало воспроизводство «человека индустриального», пригодного для выживания в системе, которая доминировала в экономике до 1980-х гг. (IV технологический уклад) и сегодня потеряла свое значение до того, как получившие это образование люди завершили свою трудовую деятельность. Именно это несоответствие возможностей (компетенций) выпускника и доминирующих потребностей экономики вызывает так называемый «технологический шок» (или «шок будущего») не только старшего, но и зачастую относительно молодого поколения, что непосредственно связано с переходом к V и VI технологическим укладам. Во избежание «шока будущего» необходимо сформировать постиндустриальную (инновационную) систему образования, для этого следует искать актуальные методы (механизмы, инструменты) в будущем, а не в прошлом.

Как отмечал Э. Тоффлер, у каждого общества существует собственная специфическая установка по отношению к прошлому, настоящему и будущему, препятствующая адекватному восприятию перемен как своего рода предрассудок. Эта субъективная парадигма времени, сформировавшаяся как реакция на скорость происходящих перемен, которая является одним из наименее заметных, но наиболее мощных решающих факторов социального поведения, что четко отражается в способе подготовки обществом своей молодежи к взрослой жизни. Традиционное образование XX в. было тем искусным механизмом, который индустриализация создала для подготовки необходимого для своих нужд взрослого контингента. Причем тогда решением проблемы адаптации стала такая система образования, которая уже самой своей структурой воспроизводила индустриальный мир.

В тех условиях, получив образование, молодое поколение вступало во взрослое сообщество, трудовые, ролевые и институциональные структуры которого были похожи на применяемые в процессе обучения (обучающийся не просто узнавал факты, нужные ему впоследствии, он жил и знакомился с тем образом жизни, который в миниатюре повторял образ жизни, который ему предстояло вести в будущем). Образование постепенно и незаметно приучало к

новой субъективной парадигме времени, столь необходимой ранее в условиях развивающегося индустриального производства.

Сегодня стали более или менее понятны исходные характеристики новой образовательной системы XXI в. В отличие от систем прошлого (индустриального) мира, в технологических системах сегодняшнего дня (инновационных, быстродействующих, маневренных и саморегулирующихся) на машины обрушился мощный и разнообразный поток физических материалов, а на людей – информационный поток, который актуализировал их способность проникать в суть вещей.

Машины все быстрее выполняют рутинные задания, а люди все больше решают интеллектуальные и творческие задачи. Скорее всего, и даже наверняка, в дальнейшем машины и люди уже не будут сосредоточены на гигантских заводах и в промышленных центрах (как в эпоху индустриализации), а будут разбросаны по регионам и связаны друг с другом весьма чувствительными, почти мгновенно действующими коммуникациями (технологии V уклада). Труд выйдет за пределы производственных цехов и многолюдных офисов, а люди, главным образом, будут работать в небольших коллективах и на дому.

Машины также будут весьма жестко синхронизироваться, и здесь нарастает безусловная потребность в разнообразных комплексах антропоморфных роботизированных технологических систем, у людей при этом в основном не будет жесткой необходимости согласовывать свои действия во времени. Соответственно, организации для осуществления технического контроля шагнут с уровня бюрократического на уровень руководства *ad hoc*³⁰. В организационном менеджменте *ad hoc* рассматривается как ситуационное управление (подсистема стратегического менеджмента) и могут представлять собой отдельные подразделения организации) [5, 42, 49, 65, 109].

Технологиям будущего не нужны миллионы малограмотных людей, готовых трудиться над выполнением бесконечно повторяющейся работы, также не нужны люди, безропотно исполняющие приказания, уверенные, что сохранение места в организации и успешная карьера – это автоматическое подчинение начальству, а нужны те, кто способен к критическому суждению, может ориентироваться в новых условиях, быстро определяет новые связи в стремительно меняющейся действительности. Человеку в условиях реализации новых и новых технологий придется справляться с еще более бурными переменами, чем сегодняшние перемены и, тем более, чем перемены середины XX в. Отсюда и формируется жесткая потребность в новой системе образования, адекватной нарождающемуся инновационному миру, что и позволит успешно преодолеть «технологический шок» и сопутствующие ему негативные проявления.

Сегодня первоочередной задачей образования становится повышение способности обучающегося преодолевать трудности, быстро и экономно

³⁰ *Ad hoc* (лат.) – в переводе на русский, означает «для данного случая, для данной цели» и представляет собой управленческий термин для обозначения решения конкретной проблемы или задачи, не предназначенный для обобщения или адаптации для других целей или задач, а также служит также для объяснения отдельных специфических явлений, которые невозможно объяснить в рамках существующей теории.

адаптироваться к непрерывно и быстро меняющимся условиям. Чем больше скорость перемен, тем больше внимания нужно уделять распознаванию модели будущих событий. Обучающемуся уже недостаточно понимать прошлое и настоящее, так как современная среда вскоре трансформируется, он должен научиться предугадывать направление и скорость перемен, научиться регулярно делать вероятностные, все более и более долгосрочные прогнозы на будущее, на что и нацелена методология форсайт-исследования.

Для создания постиндустриального образования необходимо, прежде всего, выработать удачные альтернативные представления о будущем – о видах работ, профессий и склонностей, превалирующих человеческих взаимоотношениях, проблемах морально-этического плана, технике и технологиях, организационных структурах, соответствующих новым технологиям и организационным структурам V и VI укладов. Вырабатывая такие представления, определяя, систематизируя и непрерывно модернизируя их, можно прийти к представлению о характере когнитивных и эмоциональных навыков и компетенций, которые понадобятся людям будущего для того, чтобы адаптироваться к ускоряющимся изменениям.

Вместе с тем, было бы ошибочно предполагать, что современная система отечественного образования и системы образования в ведущих странах не меняются. Напротив, идут быстрые перемены, но они направлены, в первую очередь, на совершенствование существующей структуры, повышение ее эффективности в достижении уже изживших себя целей, главным образом, адекватных потребностям индустриальной экономики. В этом отношении реформа отечественного образования пока напоминает «броуновское движение» – самопрекращающееся, некогерентное беспорядочное перемещение, в котором отсутствуют постоянство направления и логически обоснованный отправной момент. Соответственно, этим реформам должно быть задано направление – технологии будущего (V и VI технологические уклады).

Реформы должны преследовать три цели:

- 1) трансформировать организационную структуру системы образования;
- 2) произвести коренную переделку учебных программ и планов;
- 3) обеспечить фокусировку внимания на будущих технологиях, проблемах общества и человека.

Реализация указанных целей методологически обеспечивает преодоление «технологического шока» и сопутствующих ему негативных последствий. Рассмотрим отмеченные положения подробнее.

Трансформация организационной структуры и учебных планов в образовании. Как уже упоминалось, организационные основы традиционной системы образования XX в. соответствуют заводским (фабричным), что многие поколения воспринимали просто как данность, предполагая, что школа (высшая школа) является именно тем местом, где должно проходить обучение. Однако если новой, постиндустриальной, инновационной системе образования XXI в. предстоит способствовать развитию «общества будущего», то многие исследователи правомерно ставят вопрос: стоит ли вообще заниматься этим непосредственно в учебном учреждении.

По мере развития технологий и роста требований к уровню и качеству образования все больше растет и потребность в его приобретении не только в учебном учреждении, но также и в других формах и направлениях подготовки: применение облачных технологий, on line обучения позволяет это делать зачастую в любом удобном или более подходящем месте, что предопределяет необязательность посещения занятий, в частности, разнообразные формы «мобильного обучения», участие учащихся в формировании учебных планов, эмпирическое программирование вместо лекций. Постиндустриальное (инновационное) образование XXI в. должно обеспечивать подготовку обучающихся к работе во временных формированиях, специально создаваемых в каждом отдельном случае для решения конкретных задач адхократий³¹ будущего.

Современные учебные программы и планы с их жестким внутренним делением не имеют в своей основе хорошо продуманной концепции будущих (возможно, даже и современных) потребностей человека. Еще меньше в их основе полноценного осмысления того, какие навыки понадобятся обучающемуся уже в ближайшем будущем. В основе таких программ и планов лежит инерция индустриальной системы образования XX в. с доминированием IV технологического уклада.

Для модернизации образования прогностические ячейки научно-технической революции должны рассматриваться в качестве источников учебных программ и планов нового типа. При этом, однако, нецелесообразно ставить задачу создания единственных (универсальных) долговременных новых учебных программ и планов по определенным направлениям. Целесообразно формировать ряд временных учебных программ и планов, а одновременно с этим выработать процедуры развития и обоснования их с течением времени, то есть необходим системный подход к изменениям учебных программ и планов, чтобы каждое новшество отвечало адекватно на вызовы технологических изменений, но оптимизировало соотношение между стандартизацией и разнообразием. При этом основными критериями, несомненно, должны быть «навыки» и «умения». Нарастание адаптивных возможностей человека предопределяет не только реформу образовательной системы, но и конвергенцию образования, учитывая не только потребности и возможности обучения, но и переобучения. Из этого следует, что в будущем образование должно стать непрерывным процессом.

По изложенному и систематизированному в данной работе материалу можно сформулировать следующие основные выводы, обобщения и предложения в области перспектив развития современной отечественной экономики на основе применения инновационных технологий и конвергенции образования:

1. Системный анализ позитивных и негативных факторов, влияющих на экономическое развитие в условиях «общества потребления», показывает наличие существенных возможностей формирования и

³¹ Адхократия (англ. adhocracy) – стиль управления, противоположный бюрократии и характеризующийся высокой степенью свободы в действиях сотрудников, преимущественно неформальным характером взаимодействия персонала, важнейшим параметром которого является компетентность.

развития новых, инновационных технологий, как в условиях указанных отношений, так и вне этих отношений и систем ценностей.

2. Усилия институтов должны быть направлены не на снижение активности (энтропии, хаотичности) масс, что неизбежно ведет к распаду общества, а на поддержание этой активности (энтропии, хаотичности) с использованием современных средств массовых коммуникаций, с одновременными усилиями по организации масс через формирование всевозможных «обществ потребления» и тому подобных структур, чтобы обеспечить своеобразную платформу в массовом сознании потребителя для развития новых, инновационных технологий, обеспечивающих снижение рисков и интеллектуальное развитие человечества.
3. Проблемы обеспечения готовности «общества потребления» к восприятию новых, инновационных NBIC-технологий можно детализировать по различным аспектам (отсутствие законодательной базы, социальные аспекты взаимодействия, зависимость нового поколения от облачных технологий, технологический шок у взрослого поколения и т.д.). Учитывая технологическую направленность развития человеческого общества, что проявляется в формировании технологических укладов, уместно предположить, что указанные аспекты прямо определяются скоростью технологических изменений.
4. Столкновение с более продвинутыми технологиями, чем уже знакомые человеку технологии, вызывает «шок будущего». Достаточно очевидным механизмом, позволяющим преодолеть «технологический шок», представляется образование. Технологическому будущему не нужны миллионы малограмотных людей, готовых трудиться над выполнением бесконечно повторяющейся работы, безропотно исполняющие приказания, уверенные, что сохранение места в организации и успешная карьера – это автоматическое подчинение начальству, а нужны те, кто способен к критическому суждению, может ориентироваться в новых условиях, быстро определяет новые связи в стремительно меняющейся действительности. Человеку в условиях реализации новых и новых технологий придется справляться с еще более бурными переменами, чем сегодняшние перемены, отсюда и формируется жесткая потребность в новой системе образования, адекватной нарождающемуся инновационному миру.
5. В современной системе отечественного образования, как и в ведущих странах, идут быстрые перемены, но они направлены, в большей степени, на совершенствование существующей структуры, повышение ее эффективности в достижении уже изживших себя целей, главным образом, адекватных потребностям индустриальной экономики. Соответственно, этим реформам должно быть задано направление – технологии будущего (V и VI технологические уклады). Реформы образования должны преследовать три цели: 1) трансформация организационной структуры системы образования; 2) коренная

переделка учебных программ и планов; 3) фокусировка внимания на будущих технологиях, проблемах общества и человека.

6. По мере развития технологий и роста требований к уровню и качеству образования все больше растет и потребность в его приобретении не только в учебном учреждении, но также в использовании и других форм и направлений подготовки: применение облачных технологий, on line обучения позволяет это делать зачастую в любом удобном или более подходящем месте, что предопределяет необязательность посещения занятий, в частности, разнообразные формы «мобильного обучения», участие учащихся в формировании учебных планов, эмпирическое программирование вместо лекций. Постиндустриальное (инновационное) образование XXI века должно обеспечивать подготовку обучающихся к работе во временных формированиях, специально создаваемых в каждом отдельном случае для решения конкретных задач адхократий будущего.

Вопросы для проработки к разделу 2

1. Общемировые тенденции экономического развития во второй половине XX в.
2. Изменение структуры национальных экономик и интеграционные процессы.
3. Причины изменения экономической политики США в 1970-е гг.
4. Рейганомика: основные направления, акценты и практика реализации экономических реформ в США.
5. Роль малого и среднего бизнеса в развитии национальных экономик во второй половине XX в.
6. Система патернализма как специфическая система отношений между предпринимателями и работниками фирм в Японии.
7. Основные тенденции экономического развития развитых стран во второй половине XX в.
8. Основные направления и особенности экономической политики М. Тэтчер в Великобритании: изменения в налоговой системе.
9. Сущность и основные параметры интернационализации хозяйственной жизни после Второй Мировой войны.
10. Глобализация: основные параметры, сущность и перспективы.
11. Технологии как ведущий фактор развития экономики на рубеже XX и XXI вв.
12. Роль информационных технологий в развитии научно-технического прогресса.
13. Технологические уклады в практике хозяйственной деятельности ведущих стран.
14. «Общество потребления»: экономические аспекты и влияние на процессы технического развития.
15. Проблемы подготовки специалистов для цифровой экономики XXI в.

3. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА: КОНЕЦ «ДОЛЛАРОВОЙ ЭКОНОМИКИ». ЗАВЕРШЕНИЕ ГЕГЕМОНИИ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

3.1. Государственный долг как элемент финансовой системы и инструмент экономической политики в XXI в.

Под государственным долгом (государственными заимствованиями) понимаются денежные обязательства государства по возврату полученных займы денежных средств на условиях добровольности, срочности, возмездности и возвратности в целях финансирования дефицита бюджета и стимулирования национальной экономики, а также обязательство отвечать перед кредиторами за исполнение финансовых обязательств третьими лицами [92, 93]. Долговые отношения с участием государства также являются неотъемлемой частью финансовых систем большинства стран. В рамках мировой финансовой системы результатом многочисленных заимствований органами власти различных уровней на внутренних и внешних финансовых рынках стал рост государственного и муниципального долга, как в относительном, так и в абсолютном выражении. В государственном долге (государственных заимствованиях) государство является заемщиком или гарантом возврата займов, выданных третьим лицам: долг государства является денежной задолженностью государства перед другими государствами, юридическими и/или физическими лицами.

Эффективное использование этого инструмента экономической политики позволяет достигать баланса между расходами и доходами государственного бюджета и не прибегать к эмиссионной деятельности, что в мировой практике далеко не всегда достигается даже наиболее развитыми странами. Наиболее проблемным аспектом использования инструмента государственного долга является решение двух взаимосвязанных задач – финансирование дефицита бюджета и стимулирование экономики. На практике далеко не всегда решение этих задач отвечает целям стратегического развития, отсюда нередко государственный долг означает переложение долгового бремени на другие поколения [82].

В научной литературе также используют понятие общегосударственного долга, под которым подразумевается совокупность долговых обязательств всех органов власти разных уровней. Соответственно, государственный долг (государственные заимствования) складывается из задолженности центрального правительства, региональных и местных органов власти, а также долгов всех корпораций с государственным участием пропорционально доле государства в акционерном капитале последних.

Отмеченные положения закрепляются, в частности, законодательством Российской Федерации [19]:

- государственный или муниципальный долг – обязательства, возникающие из государственных или муниципальных заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц, другие обязательства в

соответствии с видами долговых обязательств, установленными Бюджетным кодексом Российской Федерации, принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием;

- внешний долг – обязательства, возникающие в иностранной валюте;
- внутренний долг – обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации.

Законодательство устанавливает следующие формы предоставления долговых обязательств Российской Федерации [19]:

- кредиты, привлеченные от имени Российской Федерации как заемщика от кредитных организаций, иностранных государств, в том числе, по целевым иностранным кредитам (заимствованиям) международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц;
- государственные ценные бумаги, выпущенные от имени Российской Федерации;
- бюджетные кредиты, привлеченные в федеральный бюджет из других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- государственные гарантии Российской Федерации;
- иные долговые обязательства.

Так, например, среди обращающихся на рынке государственных ценных бумаг Российской Федерации можно выделить:

- государственные краткосрочные бескупонные облигации (ГКО) – выпускаются с 1993 г.;
- облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ГТД);
- облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФД);
- облигации федерального займа с амортизацией долга (ОФЗ-АД);
- облигации федерального займа с переменным купонным доходом (ОФЗ-ПК);
- облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ) выпускаются с 1995 г.;
- облигации внутреннего государственного валютного займа (ОВВЗ) – выпускаются с 1993 г.

Порядок, условия выпуска, выдачи и размещения долговых обязательств Российской Федерации определяются Правительством Российской Федерации (деятельность по управлению государственным долгом). Государственный внутренний долг Российской Федерации обслуживается Центральным банком РФ и его учреждениями, с помощью операций по размещению долговых обязательств Российской Федерации, их погашению и выплате доходов в виде процентов по ним или в иной форме. Контроль над состоянием государственного долга осуществляется представительными и исполнительными органами государственной власти.

Источники погашения государственного долга:

- рефинансирование (погашение старой государственной задолженности путем выпуска новых займов);
- конверсия (изменение размера доходности займа, в частности, снижение или повышение процентной ставки дохода, выплачиваемого государством своим кредиторам);
- консолидация (увеличение срока действия уже выпущенных займов);
- унификация (объединение нескольких займов в один);
- отсрочка погашения займа (в условиях, когда дальнейшее развитие операций по выпуску новых займов неэффективно для государства);
- аннулирование долга (отказ государства от долговых обязательств);
- реструктуризация долга (погашение долговых обязательств с одновременным осуществлением заимствований – принятием на себя других долговых обязательств).

Как показывает мета анализ, в целом, состояние государственного долга Российской Федерации, в сравнении с другими странами, относительно благополучно. Более того, Правительство Российской Федерации предусматривает некоторый рост долга России, стабилизирующего финансовое положение страны и одновременно стимулирующего эффективное развитие экономики.

Ранее, на рубеже 1990-2000 гг., благодаря удачной конъюнктуре на мировом нефтегазовом рынке России удалось выплатить основную часть имевшегося внешнего долга государства, накопившегося как в 1990-х гг., так и ранее. Вместе с тем, консолидированный внешний долг России, включая долг государства и долги российских корпораций, составляет значительную сумму (470,106 млрд. долл. по состоянию на 2021 г. [94]). Внутренний долг Российской Федерации по состоянию на начало 2021 г. составлял 14751,438 млрд. руб. [95]. Тем не менее, в целом ситуация в сравнении с другими странами складывается относительно благополучно. Более того, как видно из прогнозов, Правительство Российской Федерации предусматривает некоторый рост долга России, стабилизирующего финансовое положение нашей страны и одновременно стимулирующего более эффективное развитие экономики.

Объем государственного долга показывает, сколько на текущий момент страна должна внешним и внутренним кредиторам. Причем основное значение имеет долг, номинированный в иностранной валюте: печальный опыт многих государств, в том числе, Российской Федерации в 1998 г. [46], показывает, что его безудержное разрастание может привести к серьезным проблемам, как для страны в целом, так и для ее жителей и предприятий. Это предопределяет необходимость исследования проблем государственного долга сразу в двух аспектах: внешний и внутренний долг.

Внешний долг является одним из ключевых макроэкономических показателей для любой страны. Анализ динамики и объема государственного долга позволяет оценить устойчивость государственных финансов и эффективность экономической политики, и в этом отношении внешний долг

государства несет наиболее серьезную рисковую составляющую, так как платежи по нему должны совершаться в иностранной валюте. Если валюты недостаточно, то государственные структуры могут применить следующие инструменты управления:

- попробовать рефинансировать государственный долг, что неизбежно приведет к росту затрат на обслуживание долговой нагрузки из-за переоценки рисков инвесторами;
- напечатать, эмитировать дополнительные денежные средства (результатом станет выросшая инфляция и ослабленная национальная валюта);
- использовать бюджетные средства для платежей по долгу, которые предназначались на другие цели (это вызовет проблемы у получателей этих средств, замедлит экономическое развитие).

Проблемы с государственным долгом отрицательно влияют и на многие компании, базирующиеся в стране-эмитенте. Колебания на валютном рынке, повышение стоимости заемных ресурсов, снижение кредитных рейтингов – лишь неполный перечень возникающих трудностей.

Некоторые параметры государственного долга Российской Федерации в 1994-2020 гг. представлены в табл. 3.

Анализ сведений табл. 3 показывает, что после распада СССР внешние обязательства России стали быстро увеличиваться. Это было обусловлено сложной экономической ситуацией в стране, что вынудило правительство привлечь 8 кредитов Международного валютного фонда на общую сумму 22 млрд. долл. США. Быстрое увеличение внешнего долга продолжалось еще несколько лет, и после финансового кризиса 1998 г. Россия оказалась должна внешним кредиторам более 188 млрд. долл.

Затем Российская Федерация начала постепенно погашать задолженность. После 2000 г. Россия больше не привлекала кредиты от Международного валютного фонда, а к 2005 г. полностью рассчиталась с этим финансовым институтом. Еще спустя год Российская Федерация погасила долги перед Парижским клубом кредиторов, которому выплачивала деньги, в том числе, и для погашения обязательств, доставшихся в наследство от СССР. На тот момент оставшаяся у России сумма внешних финансовых задолженностей составляла 53 млрд. долл. (именно такой объем государственного долга она получила в 1991 г. как правопреемница Советского Союза).

В дальнейшем страна успешно справлялась с обслуживанием внешнего долга, его динамика находилась в пределах общепринятых норм и не оказывала негативного влияния на экономику государства. Максимального значения внешний долг России достиг в 2014 г., когда общая сумма международных обязательств страны превысила отметку в 700 млрд. долл. США. После этого задолженность Российской Федерации перед зарубежными кредиторами стала снижаться. Этому во многом способствовал тот факт, что, ввиду наложенных на Россию санкций, возможность кредитования резидентов страны,

Центрального банка РФ и Правительства РФ на международных финансовых рынках была существенно ограничена.

Таблица 3

Объем, структура и динамика внешнего долга Российской Федерации в 1994-202 гг., млн. долл. США [23, 24]

На начало года	Общий внешний долг	Долг компаний	Долг банков (кроме ЦБ РФ)	Долг ЦБ РФ	Долг субъектов РФ	Долг СССР
1994	118 007	803	1 304	1 474	-	104 507
1995	126 810	1 229	2 277	493	-	110 040
1996	132 850	2 906	4 692	706	-	105 722
1997	153 044	5 506	8 669	438	6	103 697
1998	182 883	14 797	18 153	231	1 232	95 139
1999	188 534	19 990	10 011	4151	2 417	98 222
2000	178 256	21 518	7 753	3 464	2 049	96 775
2001	160 234	21 513	8 953	3 171	1 193	66 859
2002	146 553	22 511	11 305	2 308	1 004	60 950
2003	151 302	32 795	14 158	1 050	1 085	55 926
2004	184 955	54 139	24 834	2 738	1 264	58 292
2005	213 335	75 597	32 336	4 682	1 633	55 936
2006	257 204	130 036	57 171	16 562	1 202	33 799
2007	313 214	163 472	101 094	3 982	1 486	9 390
2008	464 384	261 115	163 978	1 912	1 534	7 100
2009	479 823	281 354	166 222	2 762	1 312	4 550
2010	466 294	293 184	127 157	14 630	1 834	3 189
2011	488 537	297 805	144 146	12 035	2 359	2 900
2012	538 884	329 842	162 764	11 547	1 141	2 510
2013	636 421	364 803	201 567	15 639	941	2 129
2014	728 864	436 864	214 394	15 963	781	2 012
2015	599 901	376 246	171 450	10 599	580	1 770
2016	519 101	345 100	131 733	11 716	564	1 240
2017	514 132	343 255	119 395	12 334	212	2 045
2018	537 458	356 156	107 319	22 243	218	814
2019	453 749	312 301	85 292	12 072	-	814
2020	477 200 -	-	-	-	-	-

В свою очередь, государственный внутренний долг представляет собой часть общей задолженности государства, приходящаяся на российских кредиторов. Бюджетный кодекс РФ [19] определяет государственный внутренний долг России как обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации, а также обязательства субъектов Российской Федерации и муниципальных образований перед Российской Федерацией,

возникающие в иностранной валюте в рамках использования целевых иностранных кредитов (заимствований).

Объемы государственного внутреннего долга Российской Федерации представлены в табл. 4. Несмотря на всю значимость внешнего государственного долга, нужно отметить, что внутренний государственный долг РФ еще в начале 2020 г. составлял 10171,44 млрд. руб., но в I квартале 2021 г. он составил уже 14732,32 млрд. руб., т.е. в течение 2020 г. (период пандемии COVID-19) он был увеличен сразу на 4560,88 млрд. руб. Также необходимо изучить качественные параметры государственного долга в рамках отдельного исследования.

Следует заметить, что при анализе государственного долга наблюдается разница в сведениях Центрального Банка РФ и Минфина РФ, которая объясняется тем, что последний рассматривает госдолг в более узком смысле.

Вместе с тем, даже при планируемом умеренном увеличении государственного долга Российской Федерации из-за проблем на нефтегазовом рынке и пандемии COVID-19 его отношение к ВВП не является критичным. Высокие показатели качества долговой нагрузки Российской Федерации приводят к тому, что по классификации крупнейших рейтинговых агентств уровень надежности ее долговых обязательств достигает инвестиционного класса. Более высокому рейтингу мешают риски новых санкций и достаточно высокая зависимость экономики страны от нефтегазового сектора.

Таблица 4

Объем внутреннего долга Российской Федерации в 1993-2021 гг., млрд. руб.

[61]

На начало года	Объем внутреннего долга, млрд. руб.
1993	3,57
1994	15,64
1995	88,06
1996	187,74
1997	364,46
1998	490,92
1999	529,94
2000	578,23
2001	557,42
2002	533,51
2003	679,91
2004	682,02
2005	778,47
2006	875,43
2007	1 064,88
2008	1 301,15
2009	1 499,82
2010	2 094,73

На начало года	Объем внутреннего долга, млрд. руб.
2011	2 940,39
2012	4 190,55
2013	4 977,90
2014	5 722,24
2015	7 241,17
2016	7 307,61
2017	8 003,46
2018	8 689,64
2019	9 176,40
2020	10 171,44
I квартал 2021	14 732,32

Таким образом, несмотря на долгосрочные потенциальные риски по выплате государственного долга России, в настоящее время его количественные и качественные показатели пока достаточно далеки от критических значений.

Мета анализ показывает, что, в отличие от российской ситуации, состояние и перспективы государственного долга США существенно иные [105].

Государственный долг США (The United States government debt) состоит из двух частей: внутриправительственного и публичного долга:

1. Внутриправительственный долг (US domestic debt) сформирован задолженностью бюджета США перед правительственными агентствами, например, государственными пенсионными фондами. Они имеют право вкладывать свободные средства в госбумаги – нерыночные облигации государственного займа. Бенефициаром таких бумаг является, к примеру, Целевой фонд социального страхования (Social Security Trust Fund) – организация, в которую поступают налоговые отчисления и которая занимается распределением пенсий и прочих компенсаций. На этот фонд сейчас приходится около 2,9 трлн. долл. государственного долга США.
2. Публичная часть государственного долга (US public debt) представляет собой казначейские ценные бумаги, принадлежащие частным лицам, корпорациям, Федеральной резервной системе (ФРС) США, а также правительствам штатов и иностранных государств. Облигации Соединенных Штатов являются самыми популярными бумагами у инвесторов во всем мире. Охотнее всего в госдолг США вкладывается Китай, который владеет 1,09 трлн. долл. казначейских ценных бумаг. Наиболее распространенные американские облигации – десятилетние. Их доходность небольшая, но это пока надежные бумаги с низкой вероятностью дефолта, которые можно продать на открытом рынке по текущим ценам без серьезных потерь.

Общий государственный долг США в 2021 г. превысил астрономические 28 трлн. долл. и является самым крупным среди всех стран в абсолютном выражении. Но это еще не все существенные характеристики: по оценке MarketWatch, почти 75% государственного долга принадлежит внутренним инвесторам: правительству, различным институтам (включая государственные и частные пенсионные фонды), Федеральной резервной системе – ФРС (Federal Reserve System, FRS), физическим лицам. Иностранцы владеют примерно 25% US Treasuries (лидерами здесь являются Япония – 1276 млрд. долл. и Китай – 1062 млрд. долл.). Другими словами, США преимущественно занимают у самих себя, и это в решающей степени определяется феноменом доллара США как резервной мировой валюты. По существу, государственный долг США предназначен исключительно для регулярного восполнения дефицита бюджета США. Пока огромный объем государственного долга не является критическим, так как за ним стоит не только самая крупная экономика мира, но и то, что он номинирован в долларах США, соответственно, дефолт пока может быть исключен.

Вместе с тем, в долгосрочном плане это небезопасно: так, Бюджетное управление Конгресса США (Congressional Budget Office, CBO) выделяет следующие риски [98]:

- растущая инфляция может побудить ФРС поднять ставку рефинансирования, что приведет к росту затрат на обслуживание госдолга;
- объемный и растущий госдолг отрицательно влияет на экономический рост;
- рост госдолга поглощает деньги, которые могли быть потрачены на инвестиции;
- при внезапном кризисе государство может обнаружить, что оно ограничено в расходах.

3.2. Перспективы укрепления устойчивости национальных экономических систем в XXI в. на основе новых стандартов регулирования банковской сферы

Базельский комитет по банковскому надзору (Basel Committee on Banking Supervision, BCBS) – это организация Банка международных расчетов (Bank for International Settlements, BIS), ориентированная на работу по унификации стандартов, разработку единой методики регуляции банковской деятельности, которые затем принимаются в разных странах. Основанием для ее создания в 1974 г. послужило решение президентов центральных банков стран крупнейших стран G10 [110].

В состав Базельского комитета по банковскому надзору входят представители крупнейших банков развитых стран и наблюдатели от основных международных финансовых организаций, в том числе, от России – Центральный банк Российской Федерации.

Базельский комитет вместе с дочерними организациями, Международной организацией комиссий по ценным бумагам (International Organization of Securities Commission) и Международной ассоциацией органов страхового надзора (International Association of Insurance Supervisors, IAIS), составляют Объединенный форум международных финансовых регуляторов и призваны содействовать укреплению устойчивости финансовых организаций в мире [111, 112, 113].

Базельский комитет создан для укрепления финансовой стабильности за счет повышения качества банковского надзора во всем мире как форум для регулярного сотрудничества между его странами-членами: с момента создания он расширил свое членство с G10 до 45 организаций из 28 юрисдикций. Начиная с Базельского конкордата, впервые выпущенного в 1975 г. и с тех пор несколько раз пересматриваемого, он разработал и установил ряд международных стандартов банковского регулирования, в первую очередь, относительно соглашений о достаточности капитала, которые широко известны как Базель I, Базель II и Базель III.

Базель I – первое соглашение Базельского комитета в отношении требований к собственному капиталу банков, разработанное в 1988 г. как реакция со стороны банковского сообщества и надзорных органов на случаи крупных потерь и банкротств финансовых посредников, наблюдавшиеся в 1970-1980-х гг. Ключевая идея Базеля I заключалась в ограничении кредитного риска и возможных потерь банков путем построения системы контроля регулятора над достаточностью капитала банков.

Основные положения документа:

1. Финансовая устойчивость банка определяется достаточностью его капитала для покрытия кредитного риска. В свою очередь, минимальный размер достаточности капитала банка (регулятивный капитал, или отношение Кука³²) устанавливается в размере 8% от суммы активов и забалансовых статей, определенной с учетом риска, и рассчитывается как отношение собственного капитала к суммарному объему активов, взвешенных с учетом кредитного риска.
2. Определение размера кредитного риска достигается умножением (взвешиванием) величины актива на весовые коэффициенты риска. Для этого активы по степени риска делятся на четыре группы, для которых приняты следующие значения весовых коэффициентов: 0, 20, 50 и 100 (чем выше риск, тем больше вес).

³² Коэффициент Кука (Cooke ratio) – коэффициент уровня платежеспособности банков и других финансово-кредитных учреждений. Он определяет соотношение между собственным капиталом банка и его активами. При этом активы банка оцениваются с учетом степени их риска. Коэффициент Кука должен составлять не менее 8%. Критическим уровнем платежеспособности банка является коэффициент Кука, равный или меньше 4%. Также коэффициент Кука устанавливает ограничение для размера дополнительного капитала банка (капитала второго уровня), который не может превышать 50%. Он устанавливает предел взвешенной задолженности по кредитам, предоставленным финансовым учреждением, на основе собственного капитала банка. Это соотношение названо в честь Питера Кука, директора Банка Англии, который одним из первых предложил создать Базельский комитет и был его первым председателем.

3. Общая величина капитала, которая проверяется на предмет достаточности, состоит из двух уровней: уровень 1 – акционерный капитал и объявленные резервы; уровень 2 – дополнительный капитал (капитал низкого качества, скрытые резервы, доступные для банка в соответствии с законодательством страны и т.д.). В совокупности капитал второго уровня не должен превышать значение капитала первого уровня.

Несмотря на новации, введенные Базелем I в области банковского надзора, соглашение содержит ряд недостатков:

- игнорирует остальные виды банковских рисков, уделяя внимание лишь регулированию кредитного риска;
- содержит упрощенную градацию кредитного риска, не учитывающую разнообразие возможных реальных ситуаций.

Кроме того, практика показала, что выполнение требования по минимально допустимому размеру капитала не может обеспечить надежность работы банка и всей банковской системы. В связи с этим в 2004 г. было выпущено обновленное соглашение Базель II.

Главной целью соглашения Базель II является повышение качества управления рисками в банковском деле, что, в свою очередь, должно укрепить стабильность финансовой системы в целом. Предложенные нововведения сводятся к следующему:

- создание более чувствительной к рискам системы взвешенного расчета регулятивного капитала, основанной, по возможности, на количественных оценках рисков, проведенных самими банками;
- более широкое признание инструментов снижения кредитных рисков;
- новые требования к капиталу под операционный риск;
- расширение роли органов надзора;
- всестороннее раскрытие информации и методологии банками.

Структурно Базель II разделен на три компонента:

1. Расчет минимальных требований к капиталу (расчет общих минимальных требований к капиталу под кредитные, рыночные и операционные риски): отношение капитала к активам исчисляется с использованием определения регулятивного капитала и взвешенных по риску активов. Отношение совокупного капитала к активам не должно быть ниже 8%. Капитал второго уровня не должен превышать 100% капитала первого уровня.
2. Надзорный процесс: основные принципы надзорного процесса, управления рисками, прозрачности отчетности перед органами банковского надзора, разработанные Комитетом в применении к банковским рискам, включая предложения, касающиеся, в том числе, трактовки процентного риска в банковском портфеле, кредитного риска (стресс-тестирование, определение дефолта, остаточный риск и риск концентрации кредитов), операционного риска, роста трансграничных связей и взаимодействия, а также секьюритизации.

3. Рыночная дисциплина: дополняет минимальные требования к капиталу (компонент 1) и надзорному процессу (компонент 2), включает стремление стимулировать рыночную дисциплину путем разработки комплекса требований о раскрытии информации, которые позволят участникам рынка оценить основные данные о сфере применения, капитале, подверженности риску, процессах оценки риска и, следовательно, о достаточности капитала учреждения.

Ожидалось, что введение в действие Базеля II:

- окажет существенное влияние на резкое повышение качества управления рисками в большинстве банков;
- помимо внедрения более чувствительной к рискам оценки кредитных рисков многие из банков начнут уделять повышенное внимание операционному риску как одному из главных рисков коммерческих банков, наряду с кредитным риском, риском ликвидности и рыночным риском;
- окажет наибольшее влияние на средние и мелкие финансовые организации на развитых рынках (включая большинство европейских банков), а также на большинство развивающихся рынков и развивающихся стран.

Однако, как показала практика, внедрение стандартов Базеля II гораздо сильнее провоцирует замедление экономики и приближает стагнацию отраслей.

Базель III разработан в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные финансовым кризисом конца 2007-2009 гг. [91].

Базель III усиливает требования к капиталу банка и вводит новые нормативные требования по ликвидности. Главной целью соглашения Базель III является повышение качества управления рисками в банковском деле, что, в свою очередь, должно укрепить стабильность финансовой системы в целом. Переход на Базель III изначально был намечен на 2012-2019 г. [92]. Впоследствии срок окончательного перехода был перенесен на 2022 г. [7].

Основные положения «Базеля III»:

- введение дополнительных требований к достаточности капитала банков (к составу акционерного капитала, капитала первого уровня, капитала второго уровня, буферного капитала, совокупного капитала);
- введение обязательных нормативов, нацеленных на ограничение финансового рычага (левериджа, соотношения заемного и собственного капитала);
- введение новых обязательных нормативов ликвидности: показателя краткосрочной ликвидности (Liquidity Coverage Ratio, LCR) и показателя чистого стабильного фондирования на регулярной основе (Net Stable Funding Ratio, NSFR).

Мировой финансовый кризис 2007-2009 гг., обнажив недостатки в существующих системах финансового регулирования, заставил искать выход из сложившейся ситуации на мировом финансовом рынке, определить основные

направления действий по повышению устойчивости банковских систем и устранения последствий кризисов, подобных нынешнему.

В 2017 г. Базельский комитет завершил посткризисные реформы Базеля III, опубликовав новые стандарты расчета требований к капиталу для покрытия кредитного риска, риска корректировки кредитной оценки и операционного риска. Окончательные реформы также включают пересмотренный коэффициент левериджа, буфер коэффициента левериджа для глобальных системно значимых банков и порог производительности, основанный на пересмотренных стандартизированных подходах, который ограничивает степень, в которой банки могут использовать внутренние модели для снижения требований к капиталу, основанных на рисках. Это устраняет недостатки докризисной нормативной базы и обеспечивает нормативную основу для устойчивой банковской системы, которая поддерживает реальную экономику.

Ключевой целью пересмотра было снижение чрезмерной изменчивости активов, взвешенных с учетом риска (RWA, Risk-weighted asset). Изменения в нормативно-правовой базе помогут восстановить доверие к расчету RWA за счет повышения устойчивости и чувствительности к риску стандартизированных подходов к кредитному и операционному риску.

С этой целью золото из актива третьей категории (обычный биржевой металл) переводится в денежный актив первой категории (с 01.01.2022 г.), равный наличным или безналичным банковским позициям [7, 92].

Настоящие революции делаются в тиши кабинетов, а не на широких форумах, поэтому произошедшую 29 марта 2019 г. мировую революцию (Базель III) мало кто заметил: по периферии информационного поля прошла небольшая волна, но импульс почти сразу угас, потому что ситуация описывалась в малопонятных либо вообще непонятных широкой общественности терминах. Вместе с тем, центральные банки, профессиональные институты финансового рынка уже с 2011 г. предпринимали адекватные меры.

Как известно, еще 50 лет назад (15 августа 1971 г.) Президент США объявил о том, что казначейство США прекращает обмен долларов на золото. Таким образом, золото выпало из системы международных денег, куда оно был внесено на Бреттон-Вудской конференции (1944 г.), когда Объединенные нации договорились о мировых валютно-финансовых отношениях после Второй Мировой войны. Тогда же были учреждены Международный валютный фонд (International Monetary Fund, IMF), Международный банк реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development, или World Bank), согласованы принципы формирования валютных обменных курсов. Базой для них стал Золотой стандарт (The Gold Standard), и американский доллар наряду с золотом объявили международным средством расчета, взаимно обмениваемым по фиксированному курсу (35 долларов за одну тройскую унцию³³).

³³ Тройская унция (англ. *trou ounce*) – единица измерения массы, равная 31,1034768 грамма. Английские термины *trou ounce*, *trou weight*, вероятно, происходят от города Труа (фр. *Troues*) во Франции. В средневековые времена Труа был важным центром международной торговли и одним из городов-хозяев знаменитых

Объявленную в 1971 г. демонетизацию золота юридически закрепили в 1976 г. на Ямайской валютной конференции, при этом золото понизили до разряда биржевых товаров, а доллар США объявили единственной мировой (резервной) валютой. Это новшество вызвало неоднозначные последствия в банковской сфере, ведь система лишилась базового инструмента оценки своих активов. Поэтому, на всякий случай, многие банки сохраняли запасы золота, хотя оно уже не являлось первоклассным банковским активом, к которым относились как денежные средства, так и платежные суррогаты (деривативы) – от государственных казначейских обязательств до долговых расписок за биржевые товары и др.

Для наведения порядка в пошатнувшейся финансовой системе Базельский комитет в 1988 г. сформировал рекомендации Базель I, установившие требования к нормативам достаточности банковского капитала. При этом сам капитал поделили на две категории – первого и второго уровня (в первом – «живые» деньги, во втором – различные финансовые активы, расписанные в четыре группы по степени риска). Впоследствии оставили три уровня капитала, причем второй из них был специально выделен для высоколиквидных государственных облигаций развитых стран, прежде всего, для казначейских обязательств США.

В обеих конструкциях (Базель I и Базель II) золото было практически на последних ролях (по настоянию США стоимость драгметалла зачитывалась в активы банка с 50%-й скидкой от биржевой цены). Такая дискриминация золота давала доллару США серьезные дополнительные возможности.

Однако ситуация радикально изменилась в условиях кризиса 2007-2009 гг., когда на фоне рухнувшей стоимости финансовых активов курс актива третьей категории – золота резко пошел вверх, его цена поднималась на уровень 1900 долл. США за тройскую унцию, что почти в 3 раза превышало прежние биржевые котировки. Данная тенденция свидетельствовала о коррекции представлений о финансовых активах, как в обществе, так и в финансовой сфере. По существу, стало понятно, что и в XXI в. золото по-прежнему будет играть базовую роль в банковском капитале. Соответственно, и Базельский комитет в своих новых рекомендациях (Базель III, 2011 г. [107, 108]) реабилитировал золото, приравняв его (по полной биржевой стоимости) к денежным активам первой категории.

Рынок золота заметно повысил свою динамику, начиная с 2009-2010 гг. (динамика спроса и предложения золота в мире в период 2020-2020 гг. представлена в табл. 5). Причем начиная с 2011 г. золотые запасы Центробанков в мире, которые в большинстве своем придерживаются консервативной политики формирования активов, также резко выросли [23].

шампанских ярмарок, где, как считается, применялось именно такое значение унции. В современном мире тройская унция широко применяется в банковском, ювелирном деле для измерения веса драгоценных металлов, а также в некоторых других областях, например, в косметике для измерения веса особо ценных ингредиентов. Международное обозначение тройской унции золота, серебра, платины и палладия, соответственно, XAU, XAG, XPT, XPD.

Складывающаяся ситуация в мировой валютной системе явно не пользу доллара США.

На начало 2021 года Центральный банк РФ располагал золотым запасом в 2298,5 тонн, или 73,9 млн. тройских унций золота. Это больше, чем резервы Японии, Индии, Великобритании, Саудовской Аравии и Швеции вместе взятые. В целом Россия занимает пятую строчку в рейтинге стран-обладателей золотых запасов, уступая только США (8133,5 т), Германии (3369,7 т), Италии (2451,8 т) и Франции (2436 т). Следует отметить, за время действия антироссийских санкций Запада (с марта 2014 года) Центробанк РФ нарастил свой золотой запас больше чем на 1100 тонн, полагая, что не Bitcoin и Ethereum, а монетарное золото обеспечит устойчивость национальной валюты и финансовой системы в кризисное время.

Можно уверенно сказать, что мир вступил в полосу наиболее глобальных трансформаций за последние несколько столетий, хотя в течение нескольких месяцев 2021 года, скорее всего, пока ничего существенно не изменится.

Таблица 5

Динамика спроса и предложения золота в мире в 2010-2020 гг. (Источник: World Gold Council [117])

Показатели	Период, годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Предложение											
Добыча	274 8,5	2857, 4	2929, 1	3110, 3	320 2,9	3300, 7	3398, 5	3455, 2	3509, 3	3463, 7	3400, 8
Хеджировани е нетто- производител я	- 108, 8	22,5	-45,3	-27,9	104, 9	12,9	37,6	-25,5	-12,5	8,3	-65,1
Вторичная переработка	167 9,1	1651, 1	1670, 8	1247, 7	118 7,8	1121, 4	1281, 5	1156, 1	1176, 1	1304, 1	1297, 4
Всего предложение	431 8,8	4531, 1	4554, 6	4330, 1	449 5,7	4434, 9	4717, 6	4585, 7	4673, 0	4776, 1	4633, 1
Спрос											
Изготовление											
Ювелирные изделия ¹	204 3,8	2092, 1	2141, 2	2736, 0	254 3,3	2478, 2	2017, 4	2255, 1	2281, 2	2134, 7	1411, 6
Технологич еская отрасль	460, 7	429,1	382,3	355,8	348, 4	331,7	323,0	332,6	334,8	326,6	301,9
Итого изготовление	250 4,4	2521, 3	2523, 5	3091, 8	289 1,7	2809, 9	2340, 4	2587, 7	2616, 0	2461, 3	1713, 5
Общий спрос на слитки и	120 4,3	1502, 4	1311, 9	1730, 9	106 6,8	1091, 7	1073, 3	1046, 9	1093, 6	870,6	896,1

Показатели	Период, годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
монеты											
Биржевые ETF-фонды и аналогичные продукты ²	383, 7	256,8	253,6	- 874,5	- 152, 9	- 129,4	541,2	271,2	76,2	401,1	877,1
Центральный банк и другие институты ³	79,2	480,8	569,2	629,5	601, 1	579,6	394,9	378,6	656,2	650,3	272,9
Спрос на золото	417 1,6	4761, 3	4658, 2	4577, 6	440 6,7	4351, 8	4349, 8	4284, 4	4442, 0	4383, 3	3759, 6
Избыток/Деф ицит	147, 2	- 230,2	- 103,6	- 247,5	89,0	83,2	367,8	301,3	231,0	392,8	873,5
Всего спрос	431 8,8	4531, 1	4554, 6	4330, 1	449 5,7	4434, 9	4717, 6	4585, 7	4673, 0	4776, 1	4633, 1
Цена золота LBMA, долл. США/унция ⁴	122 4,52	1571, 52	1668, 98	1411, 23	126 6,4	1160, 06	1250, 80	1257, 15	1268, 49	1392, 60	1769, 64

¹ Для объяснения изготовления ювелирных изделий, пожалуйста, ознакомьтесь с примечаниями и определениями, скачать: <https://www.gold.org/goldhub/data/gold-supply-and-demand-statistics>

² Для получения списка Биржевых фондов и аналогичных продуктов, пожалуйста, ознакомьтесь с примечаниями и определениями, скачать: <https://www.gold.org/goldhub/data/gold-supply-and-demand-statistics>

³ За исключением любого дельта-хеджирования опционов центрального банка

⁴ LBMA, London Billion Market Association – Лондонская ассоциация рынка драгоценных металлов

Золотой запас США официально составляет 8133,5 тонн, используя денежный (банковский) мультипликатор, на один золотой доллар банки эмитируют 20-30 налично-безналичных долларов. Таким образом, США могут дополнительно получить официально лишь около 170 млрд. долл. золотом, а с учетом мультипликатора – около 4,0-4,5 трлн. долл. Это объясняет, почему Федеральная резервная система США придерживается рост учетной ставки и сохраняет курс на снижение валюты баланса – возможен скачок неконтролируемой инфляции, переходящей в гиперинфляцию.

Однако свои золотовалютные резервы теперь переоценят и все крупнейшие государства, держатели золота – Германия, Италия, Франция, Россия, Китай и Швейцария (у каждой из этих стран золотой запас находится на уровне или превышает 2 тыс. тонн). Складывается ситуация, когда продавать золото в мире теперь не будет никто, и эмиссии дополнительных денег мировой экономике хватит примерно на 5-6 месяцев. В США эти деньги могут быть направлены на погашение астрономической задолженности по долгу. Возможно, это не главный мотив решений по Базелю III, все-таки важнее выскользнуть из-под финансового удара падающего доллара.

Развитие событий предопределяет ускорение обособления России и Китая от системы доллара, а также крах экономик, полностью зависящих от доллара. Скорее всего, мир ожидает перекройка карты глобальных союзов. Криптовалюта как эпифеномен пост-однополярной глобализации в этой

ситуации теряет свое значение: привязка к золоту превращает ее в дополнительный финансовый инструмент, наряду с другими. Вместе с тем, технология Blockchain может быть полезна для повышения прозрачности сделок и контроля, однако функции полной автономности сетевых транзакций, скорее всего, она утрачивает.

Международные резервы (International Reserves), или золотовалютные резервы (Gold and Foreign Exchange Reserves), представляют собой резервный фонд страны, который преимущественно состоит из золота и валюты. Данный резервный фонд является обеспечением национальной валюты и характеризует стабильность финансового положения государства, служит гарантией исполнения государством своих обязательств, погашения государственного долга [82].

Международные резервы составляют основную часть внешних активов Российской Федерации, к которым также относятся зарубежные инвестиции, осуществляемые Центральным банком РФ (в основном, ценные бумаги других государств, с крайне низкой доходностью).

К золотовалютным резервам относят высоколиквидные активы, находящиеся под контролем государственного денежно-кредитного регулятора (в России – Центральный банк РФ). Указанные высоколиквидные активы включают:

- драгоценные металлы (слитки золота, монеты, платина, палладий, серебро) и драгоценные камни;
- иностранную валюту (применяются 5 валют, признанных резервными на межгосударственном уровне: USD – доллар США, EUR – евро, GBP – британский фунт стерлингов, JPY – японская иена, FRF – швейцарский франк, а также частично конвертируемый CHF – китайский юань);
- специальные права заимствования, СДР (Special Drawing Rights, SDRs), т.е. безналичные мировые денежные единицы, выпускаемые Международным валютным фондом – МВФ (International Monetary Fund, IMF);
- резервную позицию в МВФ (ее сумма соответствует количеству денег, внесенных страной при вступлении в МВФ).

Золотовалютные резервы государств используются в следующих целях:

1. Устранение дефицита платежного и торгового баланса.
2. Проведение валютных интервенций (скупка и продажа валюты) для поддержания национальной валюты на финансовых рынках и сдерживания инфляции.
3. Оплата внешних государственных займов.
4. Расчеты между государствами.

Международные резервы хранятся в следующих формах: наличные средства, краткосрочные банковские депозиты и депозиты в золоте, а также ссуды, предоставляемые как сделки обратного РЕПО, приобретаемые с обязательством обратной продажи. Международные резервы могут храниться в

Центральных банках иностранных государств, Банке международных расчетов (Bank for International Settlements), а также в других кредитных организациях, рейтинг которых не ниже А (по квалификации статистических агентств «Fitch IBCA» и «Standard and Poor's») или А2 (по квалификации агентства «Moody's»). Рейтинг и текущие объемы золотовалютных резервов стран в 2021 г. представлены в табл. 6. Как видно из этой таблицы, безусловным лидером является Китай (3170,0 млрд. долл.), однако Россия в последние годы существенно нарастила свои резервы (574,8 млрд. долл.) и занимает уже позицию 5. Количественный анализ показывает ориентированность управления государственным долгом России с учетом рекомендаций Базеля III, что подтверждается сведениями, представленными в табл. 6. Об этом же говорит и анализ динамика спроса и предложения золота в мире в 2010-2020 гг. (табл. 8).

Существенную роль играет и качество международных резервов, однако Центральный банк РФ не разглашает, в бумагах каких государств он размещает резервы. Вместе с тем, имеются инструкции, в которых перечисляются страны, бумаги которых Центральный банк РФ может покупать. В свое время был определен список стран, бумаги которых могут покупаться Центральным банком РФ для формирования наших суверенных фондов – Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Эти фонды курирует Минфин РФ, но в их валютной части они управляются Центральным банком РФ. В указанном списке ранее фигурировали Греция, Италия, Португалия, Испания – страны, которые последние годы балансируют на грани дефолта, но, возможно, сегодня эти страны уже исключены из списка. Все же риск дефолта государств, бумаги которого размещены в портфеле Центрального банка РФ, в современных условиях может возрастать.

Таблица 6

Объемы международных резервов в I квартале 2021 г., по некоторым странам

Страна	Резервы, млрд. долл. США
1 Китай / China	3170,0 ^[1]
2 Япония / Japan	1368,5 ^[2]
3 Швейцария / Switzerland	1076,5 ^[3]
Еврозона / Eurozone	1068,2 ^[4]
4 Индия / India	576,9 ^[5]
5 Россия / Russia	574,8 ^[6]
Китайская Республика (Тайвань) / Republic of China (Taiwan)	539,0 ^[7]
Гонконг (Китай) / Hong Kong (China)	491,3 ^[8]
6 Республика Корея / Republic of Korea	446,1 ^[9]
7 Саудовская Аравия / Saudi Arabia	441,3 ^[4]
8 Сингапур / Singapore	381,9 ^[10]
9 Бразилия / Brazil	348,0 ^[11]

- [1] Homepage. Data and Statistics. Forex reserves. Foreign Exchange. Reserves: State Administration of Foreign Exchange, China. – URL: <http://www.safe.gov.cn/>.
- [2] Ministry of Finance, Japan: International reserves / Foreign Currency Liquidity (as of March 31, 2021). – URL: https://www.mof.go.jp/english/international_policy/reference/official_reserve_assets/e0303.html.
- [3] Switzerland's reserve assets – Section 1. Official reserve assets and other foreign currency assets. – URL: [https://data.snb.ch/en/topics/snb#!/cube/snbimfra?fromDate=2021-02&toDate=2021-02&dimSel=D0\(T0,T1,T2,T3,DAEHS,T4,ZBIZIWF,T5,DNA,T6,DNS,2RIWF,3SSZR,T7,GF,T8,DF0,DNN,U0,T9,W,G0,D,DF1,G1,U1\),D1\(T0,T1\)](https://data.snb.ch/en/topics/snb#!/cube/snbimfra?fromDate=2021-02&toDate=2021-02&dimSel=D0(T0,T1,T2,T3,DAEHS,T4,ZBIZIWF,T5,DNA,T6,DNS,2RIWF,3SSZR,T7,GF,T8,DF0,DNN,U0,T9,W,G0,D,DF1,G1,U1),D1(T0,T1))
- [4] Saudi Arabia. Foreign exchange reserves, 2019-2021. – URL: <https://knoema.ru/atlas/%D0%A1%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F-%D0%90%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D1%8F/topics/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%BE%D1%81%D1%80%D0%BE%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BF%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8/%D0%92%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B2%D1%8B>.
- [5] Reserve Bank of India – Weekly Statistical Supplement. – URL: <https://www.rbi.org.in/scripts/WSSViewDetail.aspx?TYPE=Section&PARAM1=2>.
- [6] Международные резервы Российской Федерации. Ежемесячные значения на начало отчетной даты. – URL: https://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_m/.
- [7] Foreign Exchange Reserves as of the end of March 2021. – URL: www.cbc.gov.tw.
- [8] Hong Kong's Latest Foreign Currency Reserve Assets Figures Released. – URL: <https://www.hkma.gov.hk/eng/news-and-media/press-releases/2021/04/20210409-3/>.
- [9] Official Foreign Reserves (March 2021). Bank of Korea. – URL: <https://www.bok.or.kr/eng/bbs/E0000634/view.do?nttId=10063833&menuNo=400069>.
- [10] Official Foreign Reserves (March 2021). Data of Singapore's foreign currency assets (7 April 2021). – URL: <https://www.mas.gov.sg/Statistics/Reserve-Statistics/Official-Foreign-Reserves.aspx>.
- [11] Time Series Management System. Banco Central Do Brasil (05.04.2021). – URL: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/consultarvalores/consultarValoresSeries.do?method=consultarSeries&series=13621>.

Таблица 7

Структура и динамика международных резервов Российской Федерации в 1993-2020 гг. (Источник: [89])

Период , годы	Золотовалютны е резервы, млрд. долл.	Валюта , млрд. долл.	Золото , млрд. долл.	Период , годы	Золотовалютны е резервы, млрд. долл.	Валюта , млрд. долл.	Золото , млрд. долл.
1993	4	1	2	2007	303	295	8
1994	8	5	3	2008	478	466	12
1995	6	3	2	2009	426	411	14
1996	17	14	2	2010	439	416	22

Окончание табл. 7

Период , годы	Золотовалютны е резервы, млрд. долл.	Валюта , млрд. долл.	Золото , млрд. долл.	Период , годы	Золотовалютны е резервы, млрд. долл.	Валюта , млрд. долл.	Золото , млрд. долл.
1997	15	11	4	2011	479	433	35
1998	17	12	4	2012	498	453	44
1999	12	7	4	2013	537	486	51
2000	12	8	3	2014	509	469	39
2001	27	24	3	2015	385	339	46
2002	36	32	4	2016	368	319	48
2003	47	44	3	2017	377	317	60
2004	76	73	3	2018	432	356	76
2005	124	120	3	2019	468	382	86
2006	182	175	6	2020	554	444	110

Таблица 8

Динамика спроса и предложения золота в мире в 2010-2020 гг. (Источник:
World Gold Council [116])

Показатели	Период, годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Предложение											
Добыча	2748,5	2857,4	2929,1	3110,3	3202,9	3300,7	3398,5	3455,2	3509,3	3463,7	3400,8
Хеджирование нетто-производителя	-108,8	22,5	-45,3	-27,9	104,9	12,9	37,6	-25,5	-12,5	8,3	-65,1
Вторичная переработка	1679,1	1651,1	1670,8	1247,7	1187,8	1121,4	1281,5	1156,1	1176,1	1304,1	1297,4
Всего предложение	4318,8	4531,1	4554,6	4330,1	4495,7	4434,9	4717,6	4585,7	4673,0	4776,1	4633,1
Спрос											
Изготовление											
Ювелирные изделия ¹	2043,8	2092,1	2141,2	2736,0	2543,3	2478,2	2017,4	2255,1	2281,2	2134,7	1411,6
Технологическая отрасль	460,7	429,1	382,3	355,8	348,4	331,7	323,0	332,6	334,8	326,6	301,9
Итого изготовление	2504,4	2521,3	2523,5	3091,8	2891,7	2809,9	2340,4	2587,7	2616,0	2461,3	1713,5
Общий спрос на слитки и монеты	1204,3	1502,4	1311,9	1730,9	1066,8	1091,7	1073,3	1046,9	1093,6	870,6	896,1
Биржевые ETF-фонды и аналогичные	383,7	256,8	253,6	-874,5	-152,9	-129,4	541,2	271,2	76,2	401,1	877,1

Показатели	Период, годы										
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
продукты ²											
Центральный банк и другие институты ³	79,2	480,8	569,2	629,5	601,1	579,6	394,9	378,6	656,2	650,3	272,9
Спрос на золото	4171,6	4761,3	4658,2	4577,6	4406,7	4351,8	4349,8	4284,4	4442,0	4383,3	3759,6
Избыток/Дефицит	147,2	-230,2	-103,6	-247,5	89,0	83,2	367,8	301,3	231,0	392,8	873,5
Всего спрос	4318,8	4531,1	4554,6	4330,1	4495,7	4434,9	4717,6	4585,7	4673,0	4776,1	4633,1
Цена золота LBMA, долл. США/унция ⁴	1224,52	1571,52	1668,98	1411,23	1266,4	1160,06	1250,80	1257,15	1268,49	1392,60	1769,64

¹ Для объяснения изготовления ювелирных изделий, пожалуйста, ознакомьтесь с примечаниями и определениями, скачать: <https://www.gold.org/goldhub/data/gold-supply-and-demand-statistics>

² Для получения списка Биржевых фондов и аналогичных продуктов, пожалуйста, ознакомьтесь с примечаниями и определениями, скачать: <https://www.gold.org/goldhub/data/gold-supply-and-demand-statistics>

³ За исключением любого дельта-хеджирования опционов центрального банка

⁴ LBMA, London Billion Market Association – Лондонская ассоциация рынка драгоценных металлов

Считается, что международные резервы центральных банков имеют иммунитет от таких санкций, как замораживание, арест, конфискация, национализация. Объектами подобных санкций, в первую очередь, становятся активы государств и, во вторую очередь, активы частных компаний и физических лиц. На практике отклонений от этих традиций достаточно. Так, с 1979 г. США проводят политику экономических санкций против Ирана, осуществляет замораживание валютных резервов Центрального банка Ирана, а также оказывает соответствующее давление на европейские страны. Как известно, тогда Иран успел сориентироваться и вывести в безопасные зоны 70-80 млрд. долл. Можно привести и другой пример: заморозка валютных резервов Ливии в 2011 г. по инициативе США, а также их европейских союзников и Канады (около 150 млрд. долл. резервов Центрального банка Ливии, а также активов суверенного фонда Ливии).

Для защиты международных резервов Российской Федерации необходимо минимизировать риск и последствия применения такой санкции, как замораживание международных резервов. Для этого целесообразно уменьшать долю валюты США в резервах, так как все расчеты в долларах осуществляются через корреспондентские счета иностранных банков в банковской системе США.

Последние годы доля долларов в валютной структуре международных резервов Российской Федерации снижается, причем часто это снижение обосновывалось не соображениями финансовой безопасности, а низкой доходностью долларовых финансовых инструментов.

Кроме того, Центральный банк РФ проводит диверсификацию структуры золотовалютных резервов за счет расширения круга международных финансовых организаций. До последнего времени для размещения валютных

средств использовались Международный валютный фонд (резервная позиция России в МВФ) и Банк международных расчетов. После создания в рамках БРИКС Банка развития и Пула резервных валют Россия внесла в Пул резервных валют 18 млрд. долл. из своих международных резервов, которые будут учитываться в структуре золотовалютных резервов.

Небезынтересно, что целый ряд стран, не входящих в «золотой миллиард», уже давно накапливает в составе своих валютных резервов валюты «второго сорта», которые МВФ не признает в качестве резервных. Для этого есть веские причины, в частности, такая валюта используется в двусторонней торговле, и она более востребована для обслуживания двусторонних экономических отношений.

Отход от накопления валют «первого сорта» снижает риски санкций со стороны Запада (например, для Ирана, который после 1979 г. отказался от накопления доллара США в своих резервах, а недавно – и от евро, включив в свои международные резервы юани, рупии, российские рубли, золото).

Среди так называемых валют «второго сорта» наиболее значимой является китайский юань по информации Сообщества всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, SWIFT). Целый ряд стран не стал дожидаться формального признания юаня резервной валютой и давно включает его в свои международные резервы.

Для эффективного управления государственным долгом важен его общий объем, но в большей степени – соотношение объема государственного долга и годового объема валового внутреннего продукта страны (ВВП), отражающее способность экономики своевременно погашать государственный долг.

Валовой внутренний продукт (Gross Domestic Product, GDP) – известный макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

ВВП может быть выражен в национальной валюте и в иностранной валюте – с пересчетом по биржевому курсу либо по паритету покупательной способности (Purchasing Power Parity, PPP). Сегодня аналитики предпочитают второй подход как более достоверный [114, 120].

Сведения по объемам ВВП различных стран в 2019-2020 гг. представлены в табл. 9. Следует отметить, что по итогам 2020 г. по номинальному ВВП Россия не попадает даже в десятку самых больших экономик, однако по ВВП с пересчетом по паритету покупательской способности (PPP) Россия входит уже в пятерку крупнейших экономик мира и находится на первом месте в Европе (табл. 9).

Таблица 9

Список первых 40 стран по уровню ВВП по паритету покупательной способности в 2019-2020 гг. [120]

Страны / Countries	ВВП (ППС), млрд. долл. США / GDP (PPP), USD billion			
	2019	Ранг / Rank	2020	Ранг / Rank
Китай / China	23,393.004	1	24,162.435	1
США / United States	21,433.225	2	20,807.269	2
Индия / India	9,542.255	3	8,681.303	3
Япония / Japan	5,450.654	4	5,236.138	4
Германия / Germany	4,672.006	5	4,454.498	5
Россия / Russia	4,135.992	6	4,021.733	6
Индонезия / Indonesia	3,331.872	7	3,328.288	7
Бразилия / Brazil	3,222.990	10	3,078.901	8
Великобритания / United Kingdom	3,254.845	8	2,978.564	9
Франция / France	3,228.039	9	2,954.196	10
Мексика / Mexico	2,625.895	12	2,424.511	11
Италия / Italy	2,665.524	11	2,415.410	12
Турция / Turkey	2,471.660	13	2,381.594	13
Корея / Korea	2,304.833	14	2,293.475	14
Канада / Canada	1,920.997	16	1,808.995	15
Испания / Spain	2,006.054	15	1,773.364	16
Саудовская Аравия / Saudi Arabia	1,677.383	17	1,608.610	17
Австралия / Australia	1,345.676	18	1,307.916	18
Египет / Egypt	1,230.831	22	1,292.478	19
Польша / Poland	1,309.450	20	1,280.659	20
Тайвань / Taiwan Province of China	1,257.446	21	1,275.805	21
Таиланд / Thailand	1,339.643	19	1,261.485	22
Пакистан / Pakistan	1,065.373	24	1,076.258	23
Вьетнам / Vietnam	1,016.475	28	1,047.318	24
Нигерия / Nigeria	1,075.694	23	1,044.211	25
Иран / Islamic Republic of Iran	1,044.819	25	1,006.697	26
Нидерланды / Netherlands	1,028.581	27	986.773	27
Филиппины / Philippines	1,003.583	29	933.913	28
Аргентина / Argentina	1,033.456	26	924.539	29
Малайзия / Malaysia	944.565	30	900/426	30
Бангладеш / Bangladesh	869.044	31	864.883	31
Колумбия / Colombia	772.440	32	719.251	32
Южная Африка / South Africa	761.824	33	710.773	33
Объединенные Арабские Эмираты / United Arab Emirates	683.523	34	647.650	34
Швейцария / Switzerland	615.309	36	590.900	35
Румыния / Romania	605.792	37	584.852	36
Бельгия / Belgium	618.928	35	575.808	37
Сингапур / Singapore	578.637	38	551.628	38
Швеция / Sweden	570.754	39	551.517	39
Украина / Ukraine	560.976	40	527.933	40

Небезынтересно отметить, что Международный валютный фонд с 2020 г. отказался рассчитывать номинальный ВВП стран и стал публиковать только

данные ВВП с пересчетом по паритету покупательной способности (PPP). Обоснованность такого решения хорошо иллюстрируется данными 2019 г.

Так, в 2019 г. ведущие страны по их доле в мировом ВВП, рассчитанном по номиналу (с использованием биржевого курса доллара), расположились в следующем порядке: 1) США (24,76%); 2) Китай (16,32%); 3) Япония (5,95%); 4) Германия (4,46%); 5) Индия (3,39%); 6) Великобритания (3,16%); 7) Франция (3,13%); 8) Италия (2,30%); 9) Бразилия (2,14%); 10) Канада (2,00%); 11) Россия (1,89%).

В более обоснованном варианте расчета, в 2019 г. ведущие страны по их доле в мировом ВВП, рассчитанном по паритету покупательной способности PPP, расположились в следующем порядке: 1) Китай (19,25%); 2) США (15,11%); 3) Индия (7,98%); 4) Япония (4,05%); 4) Германия (3,13%); 5) Россия (3,07%); 6) Индонезия (2,64%); 7) Бразилия (2,44%); 8) Великобритания (2,21%); 9) Франция (2,16%).

Вместе с тем, пересчет ВВП, даже по паритету покупательной способности PPP, но в расчете на душу населения (per capita), дает принципиально иной результат и сразу опускает Россию ниже 50-го места в мире, что обусловлено неравномерностью регионального развития и дискретностью населенности территорий. Справедливости ради надо сказать, что по этому показателю и другие страны, в том числе ведущие, имеют относительно слабые показатели ВВП 2020 г.: США – 7-е место, Германия – 18-е место, Франция – 26-е место, Италия – 34-е место, Беларусь – 67-е место, Китай – 76-е место, Азербайджан – 87-е место, Украина – 96-е место.

Однако следует понимать, что показатель ВВП, несмотря на его важность для анализа, не является прямым отражением уровня жизни и уровня благосостояния населения, а лишь представляет собой некоторую усредненную макроэкономическую характеристику. Соответственно, на практике не меньшее внимание уделяется анализу структуры и динамики ВВП, что обеспечивает более реалистичную оценку экономики страны.

Сведения по объемам и динамике ВВП России в 1995-2020 гг. представлены в табл. 10. Для сравнения в табл. 11 представлены объемы и динамика ВВП США в 1980-2021 гг. Как видно из этих таблиц, снижение ВВП приходится на 2020 г., что связано с карантинными мерами в рамках противодействия пандемии COVID-19.

Вместе с тем, эффективное управление государственным долгом в большей степени опирается на соотношение объема государственного долга и годового объема валового внутреннего продукта страны (ВВП), отражающее устойчивость экономики и ее способность своевременно погашать государственный долг. В табл. 12 представлены сведения по государственному долгу некоторых стран в 2020 г., в сравнении с объемами ВВП.

Таблица 10

Динамика ВВП России в 1995-2020 гг. (Источник: данные Росстата [113] и
МВФ [20])

Период, годы	Объемы ВВП		
	млрд. руб. ¹	млрд. долл. США ²	Динамика, % ³
1995	1 428,5	335,664	-4,1
1996	2 007,8	419,522	-3,6
1997	2 342,5	433,619	1,4
1998	2 629,6	290,231	-5,3
1999	4 823,2	209,770	6,4
2000	7 305,6	278,075	10,0
2001	8 943,6	328,236	5,1
2002	10 830,5	369,939	4,7
2003	13 208,2	460,746	7,3
2004	17 027,2	632,765	7,2
2005	21 609,8	817,752	6,4
2006	26 917,2	1 059,991	8,2
2007	33 247,5	1 391,683	8,5
2008	41 276,8	1 778,391	5,2
2009	38 807,2	1 309,174	-7,8
2010	46 308,5	1 632,841	4,5
2011	60 114,0	2 044,618	4,3
2012	68 103,4	2 202,672	4,0
2013	72 985,7	2 289,244	1,8
2014	79 030,0	2 056,583	0,7
2015	83 087,4	1 363,707	-2,0
2016	85 616,7	1 282,663	0,2
2017	91 843,2	1 578,417	1,8
2018	103 861,7	1 630,659	2,8
2019	109 193,2	1 610,381	2,0
2020	106 967,5	1 470 000	-3,0

¹ Представлено в текущих ценах по данным Росстата

² Представлено в текущих ценах по данным МВФ

³ Представлено по данным Росстата

Таблица 11

Динамика ВВП США в 1980-2021 гг. (Источник: [20])

Период, годы	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Объем ВВП, млрд. долл. США (Доля в мировом ВВП, %)	2857 (23,3)	3207 (25,6)	3343 (26,9)	3634 (28,5)	4037 (30,7)	4339 (32,2)	4579 (29,4)	4855 (27,6)	5236 (26,6)	5641 (27,4)	5963 (26,0)
Период, годы	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Объем ВВП, млрд. долл. США (Доля в мировом ВВП, %)	6158 (25,6)	6520 (25,4)	6858 (26,2)	7286 (26,1)	7639 (24,6)	8073 (25,5)	8577 (27,2)	9062 (28,9)	9630 (29,6)	1025 2 (30,6)	1058 1 (31,8)
Период, годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Объем ВВП, млрд. долл. США (Доля в мировом ВВП, %)	1093 6 (31,6)	1145 8 (29,5)	1221 3 (27,9)	1303 6 (27,5)	1381 4 (26,9)	1445 1 (24,9)	1471 2 (23,1)	1442 8 (23,9)	1499 2 (22,7)	1554 2 (21,1)	1619 7 (21,6)
Период, годы	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Объем ВВП, млрд. долл. США (Доля в мировом ВВП, %)	1678 4 (21,7)	1752 1 (22,1)	1821 9 (24,3)	1870 7 (24,6)	1948 5 ()	2049 4	2134 4	2093 0	2268 0	-	-

Примечание: данные 2021 г. – прогноз (простая экстраполяция), прогноза по 2021 и 2022 гг. нет

Таблица 12

Сведения по государственному долгу некоторых стран в 2020 г., в сравнении с ВВП (Источник [133])

Страны	Период, годы	Государственный долг, млрд. долл.	Внешний долг, млрд. долл.	Госдолг к ВВП, %
Америка				
Бразилия / Brazil	2020	1178	627	75
Канада / Canada	2020	575	2511	88
США / USA	2020	27902	21358	108
Европа				
Австрия / Austria	2020	333	736	70
Албания / Albania	2020	11	10	65
Беларусь / Belarus	2020	22	42	30
Болгария / Bulgaria	2020	34	44	23
Великобритания / Great Britain	2019	-10	8644	100
Венгрия / Hungary	2020	123	127	66
Германия / Germany	2020	2585	6562	60
Греция / Greece	2020	445	588	177
Испания / Spain	2020	1602	2662	120
Италия / Italy	2020	3099	2767	156
Латвия / Latvian	2020	15	43	37
Литва / Lithuania	2020	27	43	36
Нидерланды / Netherlands	2020	559	4368	48
Норвегия / Norway	2020	637	723	40
Польша / Poland	2020	286	372	46
Португалия / Portugal	2020	332	488	134
Россия / Russia	2020	218	470	14
Сербия / Serbia	2020	32	33	52
Турция / Turkey	2020	227	450	33
Украина / Ukraine	2020	36	125	50
Финляндия / Finland	2020	148	630	59
Франция / France	2020	3155	7241	116
Швейцария / Switzerland	2020	208	2163	41
Швеция / Sweden	2020	143	1	35

Страны	Период, годы	Государственный долг, млрд. долл.	Внешний долг, млрд. долл.	Госдолг к ВВП, %
Азия				
Азербайджан / Azerbaijan	2019	-	15	17
Армения / Armenia	2020	7	13	48
Вьетнам / Vietnam	2020	-	108	43
Грузия / Georgia	2020	-	20	41
Израиль / Israel	2020	-	132	58
Индия / India	2020	-	563	70
Индонезия / Indonesia	2020	-	417	30
Казахстан / Kazakhstan	2020	21	160	20
Китай / China	2020	-	2400	50
Монголия / Mongolia	2020	-	32	66
Пакистан / Pakistan	2020	232	115	86
Сингапур / Singapore	2020	525	1648	126
Таджикистан / Tajikistan	2020	-	2	43
Тайвань / Taiwan	2020	-	190	29
Узбекистан / Uzbekistan	2020	-	21	20
Южная Корея / South Korea	2020	-	542	36
Япония / Japan	2020	-	4517	238
Африка				
Египет / Egypt	2020	-	125	90
Южная Африка / South Africa	2020	78	170	62

В России в 2019 г. отношение объема государственного долга к ВВП составило 14,6%, а в 2020 г. – уже 17,8%. Однако данная ситуация вполне укладывается в общепринятые представления (считается, что у стран с развитой экономикой в среднем данное отношение составляет 105,3%, а у стран с формирующимся рынком и средним уровнем дохода – на уровне 52,6%).

3.3. Критика теории постиндустриального общества и глобальные изменения в экономической политике XXI в.

Под научно-техническим прогрессом понимается единое, взаимообусловленное, поступательное движение науки и техники. Научно-технический прогресс характеризуется эволюционным развитием всех элементов производительных сил общества на основе широкого познания и освоения сил природы и понимается как объективная закономерность развития материального производства, результатом которого является последовательное

совершенствование техники, технологии и организации производства, повышение их эффективности [17].

Основные закономерности развития современного человеческого общества на основе анализа его технологического и технического базиса исследуются в рамках теорий постиндустриального общества. Усилия исследователей в рамках этих теорий направлены на изучение взаимообусловленности научно-технического и социального прогресса на базе оригинальной модели исторической периодизации, позволяющей рассматривать перспективы современной цивилизации как постиндустриальное общество. По существу, постиндустриальное общество, в отличие от модели индустриального общества, характеризуется смещением центра хозяйственной активности от производства материальных благ к созданию услуг и информации, повышением роли теоретического знания, возрастанием значения политического фактора в развитии общества и замещением взаимодействия человека с элементами природной среды интерперсональным общением. На протяжении последних десятилетий эта теория является универсальным методологическим основанием большинства исследований, ведущихся в рамках либерального направления западной науки [17, 75].

Концепция постиндустриального общества представляет собой развитие популярных в 1960-е гг. теорий индустриального общества Р. Арона и У. Ростоу [88, 128 и др.], в рамках которых прогресс сводится к переходу от аграрного «традиционного» (докапиталистического) общества к промышленно развитому «индустриальному» (капиталистическому) обществу. В качестве основы такого перехода рассматривается процесс последовательных технических нововведений в производстве в сочетании с духом предпринимательства и конкуренции (по существу, эти идеи заимствованы из разработок К. Бюхера, М. Вебера, В. Зомбарта [21, 36 и др.]). Теория индустриального общества лежит в основе концепций конвергенции двух систем и деидеологизации, модернизации экономически отсталых стран по капиталистическому пути развития, подводит обоснование под теории массового общества и массовой культуры.

Наиболее видными представителями теории постиндустриального общества являются Д. Белл, Г. Кан, З. Бжезинский, А. Тоффлер, Ж. Фурастье, А. Турен [93, 96, 108, 116, 134 и др.]. В целом, эта теория претендует на роль общей теории поступательного развития современной человеческой цивилизации, включающего следующие этапы: 1) доиндустриальный (аграрный); 2) индустриальный (капиталистический и социалистический); 3) постиндустриальный (З. Бжезинский – технотронный этап, А. Тоффлер – сверхиндустриальный этап). Если на индустриальном этапе развития ведущую роль играет вторичная сфера экономики, то на постиндустриальном этапе развития предполагается, что ведущую роль играет уже третичная сфера услуг, наука и образование. При этом предполагается, что сохраняется социальная неоднородность («естественное неравенство»), деление на меритократию (правлящую, технократическую элиту) и управляемые массы населения, а также частная собственность и политические конфликты.

Под влиянием новых технических достижений теория постиндустриального общества получает развитие в теории информационного общества (цифровой экономики) в работах Ж.Ж. Серван-Шрейбера, Е. Масуда, Дж. Нейсбита [121, 122, 131 и др.] и других, основанной на доминировании производства, распределения и потребления информации как преобладающей сферы экономической деятельности.

Таким образом, в экономике постиндустриального общества, как полагают разработчики, преобладает инновационный сектор с высокопроизводительной промышленностью, индустрией знаний, высокой долей в ВВП высококачественных и инновационных услуг, конкуренцией во всех видах экономической и иной деятельности и более высокой долей населения, занятого в сфере услуг по сравнению с промышленным производством. Главной движущей силой экономики должны стать научные разработки (индустрия знаний), а главным фактором развития – человеческий капитал, к главным отличительным чертам постиндустриального общества относят также более высокий уровень и качество жизни.

Отмеченные перспективы исследователи увязывают с переходом к шестому технологическому укладу и промышленной революцией 4.0. Ключевым фактором этого перехода называют NBICS-технологии, ядро уклада составляют нанoeлектроника, нанофотоника, наносистемная техника, клеточные технологии, геновая инженерия и т.п., в качестве несущих отраслей выделяют телекоммуникации, здравоохранение, ракетно-космический комплекс, образование, растениеводство, солнечную энергетику и др. Главное направление технологических изменений в XXI веке – развитие автоматизации, постепенная замена неквалифицированного труда работой машин и компьютеров. Отмеченные выше позиции изучались в следующих разработках [52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59 и др.].

Вместе с тем, мета-анализ публикаций последних 20 лет показывает достаточно широкое развитие концепций деиндустриализации, которая противопоставляется индустриализации. Под деиндустриализацией понимается процесс снижения или полного прекращения индустриальной активности в стране (регионе), особенно в отраслях тяжелой промышленности [97, 100, 102, 119 и др.]. В указанных источниках предлагаются четыре симптома деиндустриализации:

- 1) последовательное снижение объемов промышленного производства или занятости населения в производственном секторе (в отличие от циклической рецессии экономики);
- 2) миграция от производства товаров к производству услуг (с уменьшением доли промышленного производства и увеличением доли услуг, а также снижением соотношения количества занятых в производстве товаров и в производстве услуг);
- 3) сокращение объемов промышленного производства в структуре экспорта страны (региона);

- 4) длительное сохранение дефицита торгового баланса, что ведет к проблемам оплаты импорта и дальнейшему снижению промышленного производства.

Наиболее яркий процесс деиндустриализации экономики страны имел место после распада СССР, когда отечественная продукция вытеснялась с рынка более дешевыми или более качественными импортными товарами. Тогда изменившейся конъюнктурой рынка лучше всех воспользовались США, о чем свидетельствует изменение темпов роста их ВВП (см. выше, табл. 10 и 11). Однако, в последние 15-20 лет, аналогичные процессы наблюдаются, например, как в Украине, так и в самих США, и сегодня такой ситуацией пока лучше всех воспользовались страны Юго-Восточной Азии. Вместе с тем, учитывая усиление процессов тертиаризации (смещение акцентов в сторону отраслей третичного сектора экономики), можно достаточно уверенно сделать вывод о развитии процессов деиндустриализации в мировой экономике, в целом.

Ключевым моментом в развитии современной мировой экономики считается снижение промышленного производства в США (сегодня доходы этой страны примерно на 80% формируются за счет торговли и услуг), что создает трудно разрешимые проблемы для «долларовой» экономики, сформировавшейся после Ямайской валютной конференции 1976 г., когда США отказались от обеспечения доллара золотом.

Структурный анализ макроэкономических показателей за 2020 г. показывает: доходы реального сектора в структуре ВВП США составляют 20,1% (промышленность – 14,9%, сельское хозяйство – 1,1%, строительство – 4,1%), а доходы сектора торговли и услуг – 79,9%. Для сравнения: доходы реального сектора в структуре ВВП Китая составляют 56,% (промышленность – 41,4%, сельское хозяйство – 7,9%, строительство – 6,7%), а доходы сектора торговли и услуг – 44,0%. Доходы реального сектора в структуре ВВП Германии – 35,4% (промышленность – 29,6%, сельское хозяйство – 0,8%, строительство – 5,0%), доходы сектора торговли и услуг – 64,6%. Доходы реального сектора в структуре ВВП России – 42,1% (промышленность – 30,5%, сельское хозяйство – 4,2%, строительство – 7,4%), доходы сектора торговли и услуг – 57,9%.

В сложившейся ситуации решение Базель III представляется вполне своевременным.

Многочисленные статистические исследования показывают, что в наиболее развитых странах доля обрабатывающей промышленности в их ВВП постоянно снижается и уже оказалась значительно ниже, чем у целого ряда развивающихся стран. Перемещая свое товарное производство в другие регионы мира, наиболее развитые страны вынуждены мириться с неизбежным ростом квалификации трудовых ресурсов и повышением благосостояния населения этих менее развитых стран. Если в индустриальную эпоху разрыв в показателях ВВП на душу населения между наиболее развитыми и остальными странами увеличивался, то сегодня это процесс либо сильно замедлился, либо наблюдается даже обратная тенденция.

Каковы перспективы наиболее развитых стран в формировании и удержании своих конкурентных преимуществ: предполагается, что в XXI в. наиболее существенную роль будут играть уже финансовые технологии (FinTech, «умные» онлайн-сервисы). Эти технологии часто рассматриваются как альтернатива местному банковскому сектору, становятся все более изощренными и движутся в сторону b2b-продуктов вкупе с традиционными продуктами b2c, b2g, c2c, p2p и др. В соответствии с «Основными направлениями развития финансовых технологий» Банка России выделяются следующие наиболее перспективные и весьма многочисленные финансовые технологии [117]: Big Data и анализ данных, мобильные технологии, искусственный интеллект, роботизация, биометрия, распределенные реестры, облачные технологии.

Подводя итог рассуждений в данном подразделе учебного пособия, можно сделать вполне определенный вывод о том, что выражение «постиндустриальное развитие» представляет собой обычный фетиш, а научно-технический прогресс (как мы себе его представляли в XX в.) сегодня, в основном, завершен. Это предполагает и завершение «долларового» этапа в развитии мировой экономики.

По материалам настоящего исследования можно сделать следующие выводы и обобщения:

1. Эффективное использование государственного долга страны как инструмента экономической политики позволяет достигать баланса между расходами и доходами государственного бюджета и не прибегать к эмиссионной деятельности, что в мировой практике далеко не всегда достигается даже наиболее развитыми странами. Наиболее проблемным аспектом использования инструмента государственного долга является решение двух взаимосвязанных задач – финансирование дефицита бюджета и стимулирование экономики. На практике далеко не всегда решение этих задач отвечает целям стратегического развития, отсюда нередко государственный долг означает переложение долгового бремени на другие поколения.
2. На рубеже 1990-2000 гг., благодаря удачной конъюнктуре на мировом нефтегазовом рынке, России удалось выплатить основную часть имевшегося внешнего долга государства, как накопившегося в 1990-х гг., так и оставшегося после распада СССР. Консолидированный внешний долг России, включая долг государства и долги российских корпораций, составлял значительную сумму (470,106 млрд. долл.), по состоянию на начало 2021 г., а внутренний долг Российской Федерации при этом составлял 14751,438 млрд. руб. Но, в целом, ситуация в сравнении с другими странами складывается относительно благополучно, более того, возможен существенный рост долга России, что позволяет как стабилизировать финансовое положение страны, так и стимулировать развитие экономики.
3. На начало 2021 г., даже при планируемом умеренном увеличении государственного долга Российской Федерации из-за проблем на

нефтегазовом рынке и пандемии COVID-19, его отношение к ВВП не является критичным. Высокие показатели качества долговой нагрузки Российской Федерации приводят к тому, что по классификации крупнейших рейтинговых агентств уровень надежности ее долговых обязательств достигает инвестиционного класса. Получению более высокого рейтинга мешают риски новых санкций и все еще достаточно высокая зависимость экономики страны от доходности ее нефтегазового сектора.

4. Решение Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III) разработано в ответ на недостатки в финансовом регулировании на основе решений Базель I и Базель II, выявленные финансовым кризисом конца 2007-2009 гг., и содержит новые стандарты расчета требований к капиталу банков для покрытия кредитного риска, риска корректировки кредитной оценки и операционного риска. Его окончательные реформы также включают пересмотренный коэффициент леввериджа, буфер коэффициента леввериджа для глобальных системно значимых банков и порог производительности, основанный на пересмотренных стандартизированных подходах, который ограничивает степень, в которой банки могут использовать внутренние модели для снижения требований к капиталу, основанных на рисках. Это устраняет недостатки докризисной нормативной базы и обеспечивает нормативную основу для устойчивой банковской системы, которая поддерживает реальную экономику. Ключевой целью пересмотра было снижение чрезмерной изменчивости активов, взвешенных с учетом риска RWA. С этой целью золото из актива третьей категории (обычный биржевой металл) переводится в денежный актив первой категории (с 01.01.2022 г.), равный наличным или безналичным банковским позициям.
5. В ходе формирования основных положений решения Базель III рынок золота заметно повысил свою динамику, начиная с 2009-2010 гг. Начиная с 2011 г. золотые запасы Центробанков в мире, которые в большинстве своем придерживаются консервативной политики формирования активов, также резко выросли. Складывающаяся ситуация в мировой валютной системе явно не пользу доллара США и свидетельствует о значительном сужении поля «долларовой» экономики.
6. Наличие, объемы и динамика международных резервов страны является финансовым обеспечением национальной валюты и характеризует стабильность финансового положения государства, служит гарантией исполнения государством своих обязательств, погашения государственного долга. Выявлено, что для защиты своих международных резервов Российской Федерации необходимо минимизировать риск и последствия применения такой санкции, как замораживание международных резервов. Для этого целесообразно уменьшать долю валюты США в резервах, так как все расчеты в

долларах осуществляются через корреспондентские счета иностранных банков в банковской системе США. Последние годы доля долларов в валютной структуре международных резервов Российской Федерации снижается, причем часто это снижение обосновывалось не только соображениями финансовой безопасности, но очень низкой доходностью долларовых финансовых инструментов. Кроме того, Центральный банк РФ проводит диверсификацию структуры золотовалютных резервов за счет расширения круга международных финансовых организаций.

7. Выявлены коренные недостатки теории постиндустриального общества, которая представляется теоретическим обоснованием глобализации в условиях «долларовой» экономики. Вместе с тем, мета-анализ публикаций показывает достаточно широкое развитие концепций деиндустриализации, которая противопоставляется индустриализации. Ключевым моментом в развитии современной мировой экономики считается снижение промышленного производства в США, что создает трудно разрешимые проблемы для «долларовой» экономики, сформировавшейся после Ямайской валютной конференции 1976 г., когда США отказались от обеспечения доллара золотом. В сложившейся ситуации решение Базель III представляется вполне своевременным.
8. Исследования показывают, что в наиболее развитых странах доля обрабатывающей промышленности в их ВВП постоянно снижается и уже значительно ниже, чем у целого ряда развивающихся стран. Перемещение товарного производства из наиболее развитых стран в другие регионы мира предопределяет неизбежный рост квалификации трудовых ресурсов и повышение благосостояния населения менее развитых стран. Сегодня разрыв в показателях ВВП на душу населения между наиболее развитыми и остальными странами сократился и наблюдается тенденция ускорения этого сокращения.

3.4. Проблемы капиталистической системы хозяйствования и перспективы цифровой экономики XXI в.: методологический аспект

Актуальность исследования перспектив развития цифровой экономики XXI в. обусловлена кардинальными изменениями в мировой экономике после кризиса 2007-2009 гг., осложнениями в результате распространения пандемии COVID-19 и последующими карантинными мерами, что самым негативным образом сказалось на экономическом развитии и финансовом состоянии практически всех стран.

Цель таких исследований сводится не только к выявлению текущих финансовых проблем в мировой экономике и возможностей их позитивного преодоления. Не только к изучению проблематики государственного долга как элемента финансовой системы и инструмента экономической политики, его структуры и динамики, уточнению роли ВВП как источника финансирования

государственного долга. Не только к выявлению перспектив снижения риска и укрепления устойчивости финансовых систем государств на основе стандартов Базель III, анализу современного состояния и динамики международных резервов различных стран как ключевого элемента финансирования государственного долга, но также, в значительной степени, к идентификации глобальных исторических закономерностей развития капиталистического способа производства.

В рамках обозначенной проблемы существенный интерес представляют исследования современных макроэкономистов, прямо ориентированные на проблемы конечности капиталистического мирового хозяйства [28, 43, 77 и др.]. Вместе с тем, многие публикации, хотя и содержат новаторские идеи, но не всегда строго придерживаются методологического принципа, больше известного под названием «Бритва Оккама»³⁴, когда излагаются достаточно известные положения экономической теории «своими словами», без отсылки к оригиналам, без увязки с достижениями и проблематикой мировых научных экономических школ, без критического анализа традиционной методологии, системного сравнения отдельных ключевых положений, что создает трудности в освоении материала.

Прежде всего, для характеристики мировых экономических процессов целесообразно дать определение некоторых ключевых понятий. В частности, под «воспроизводственным контуром» следует понимать такой набор производств, технологий и ресурсов, в том числе, трудовых и природных, в рамках фиксированной в географических рамках экономической системы, который позволяет, во-первых, самовоспроизводиться, а, во-вторых, обеспечивать более или менее стабильный уровень жизни для большей части населения. Из этого следует, что в рамках конкретной экономической системы воспроизводственный контур может вообще отсутствовать, и тогда можно говорить о том, что эта система включена в какую-то более широкую систему.

Но если такой контур все-же сформировался, то он точно меньше, чем система в целом. По второму условию: теоретически, даже очень слабая в экономическом смысле страна может накопить ресурс и в рамках чрезвычайного положения существовать достаточно долго, даже без внешней помощи, однако такая ситуация вряд ли может считаться нормальной [28, 43, 77].

³⁴ Бритва Оккама (Occam's Razor), иногда лезвие Оккама (Occam's Blade) – методологический принцип, в кратком виде гласящий: «Не следует множить сущее без необходимости» (либо «Не следует привлекать новые сущности без крайней на то необходимости»). Этот принцип получил название по имени английского монаха-францисканца, философа-номиналиста Уильяма из Оккама (William of Ockham, 1285-1349 гг.), который писал: «Что может быть сделано на основе меньшего числа [предположений], не следует делать, исходя из большего» и «Многообразие не следует предполагать без необходимости». «Бритва Оккама» формирует базис методологического редукционизма (сложные явления могут быть полностью объяснены с помощью законов, свойственных явлениям более простым), также называемый принципом бережливости, или законом экономии. Однако важно помнить, что бритва Оккама не аксиома, а презумпция, то есть она не запрещает более сложные объяснения в принципе, а лишь рекомендует порядок рассмотрения гипотез, который в большинстве случаев является наилучшим. То, что сегодня называют «бритвой Оккама», не было создано У. Оккамом, если иметь в виду базовое содержание этого принципа. То, что в условиях Проторенессанса сформулировал У. Оккам, было известно, по крайней мере, со времен Аристотеля (принцип достаточного основания) [60].

Далее, многие экономические системы, имеющие (в настоящем или в прошлом) такой контур, используют внешние источники для того, чтобы повышать жизненный уровень населения. Типичный пример – США, которые могут производить и нефть, и различные товары широкого потребления, но предпочитают закупать его в других странах для снижения издержек и, вместе с тем, для увеличения реального спроса населения.

Другой пример – современная Россия, где воспроизводственный контур отсутствует – даже сложное технологическое производство, которое еще существует (строительство атомных станций, космос и др.), использует технологические линии, машины и оборудование иностранного производства, причем собственное их производство по целому ряду направлений принципиально отсутствует.

Для сравнения, в СССР все было иначе (примерно с 1950-х гг. до конца 1980-х гг.), когда доля импорта могла быть достаточно велика, но экономика была изначально организована так, что импортные поставки можно было компенсировать за счет внутреннего производства. Тогда замещение импорта производилось либо ради повышения уровня жизни населения, либо для повышения эффективности и ускорения технологического развития предприятий [28, 43, 77].

О наличии воспроизводственных контуров в современных экономиках Японии и Германии и их масштабах сказать что-либо трудно. Сложность этого связана с упомянутым выше фактором – большой долей экспортных доходов. Требуется серьезного изучения параметр необходимой их части для нормального внутреннего воспроизводства. Кроме того, эти страны явно зависят от импорта природных ресурсов и, как показал опыт Второй Мировой войны, в случае серьезных изменений в режиме мировой торговли, их воспроизводственный контур может серьезно пострадать.

Важную часть воспроизводственного контура составляет частный спрос, поскольку он «замыкает» финансовые потоки в экономике. При этом часть спроса возникает в рамках тех экономических отношений, которые относятся к воспроизводственному контуру, а часть – нет. Например, в современной России значительная часть доходов населения получается за счет перераспределения экспортных доходов от продажи нефти, и в этом смысле они не могут быть учтены для оценки возможного воспроизводственного контура для России (и которого, к тому же, пока нет) [43, 77].

Ключевым понятием в области формирования воспроизводственных контуров в мировой экономике является уровень разделения труда³⁵, основные

³⁵ Разделение труда – качественная дифференциация трудовой деятельности в процессе развития общества, приводящая к обособлению и сосуществованию различных ее видов. Разделение труда существует в различных формах, соответствующих уровню развития производительных сил и характеру производственных отношений. Проявлением его является обмен деятельностью. Разделение труда – исторически сложившийся процесс обособления, видоизменения, закрепления отдельных видов трудовой деятельности, который протекает в общественных формах дифференциации и осуществления разнообразных видов трудовой деятельности. Различают: а) общее разделение труда по отраслям общественного производства; б) частное разделение труда внутри отраслей; в) единичное разделение труда внутри организаций по технологическим, квалификационным и функциональным признакам. Разделение труда является причиной повышения общей производительности труда организованной группы специалистов (синергетический эффект) за счет выработки навыков и

положения которого достаточно хорошо рассмотрены еще в трудах А. Серра и А. Смита. Сегодня именно это понятие лежит в основе анализа процессов в мировой экономике. Однако остается неясным, к какому объекту применяется понятие «разделение труда». Традиционно предполагается, что в анализе характеристика уровня разделения труда задана для всей экономики в целом, вряд ли допустимо при широком взгляде на реальное состояние той или иной экономики.

При этом возникает ряд вопросов. Любая реальная национальная экономика представляет собой сложную совокупность экономических подсистем с разным уровнем разделения труда, причем подсистемы с низким уровнем разделения труда поглощаются системами с более высоким уровнем разделения труда. При этом экономические системы с высоким уровнем разделения труда существуют как бы поверх национальных экономик, соответственно, строго говоря, не могут быть описаны в рамках показателей, характеризующих национальную экономику. Дело в том, что уровень разделения труда – не статичная, а динамичная характеристика.

Существует две основных причины, почему в таких случаях в качестве объекта исследования нецелесообразно выбирать национальную экономику [28]:

1. Ортодоксальная экономическая теория (Economics) неявно предполагает, что национальная экономика всегда является однородной. В современном понимании «однородность» означает, что в стране сложился единый уровень разделения труда, определяющий параметры равновесия экономики, а все экономические агенты действуют в условиях, задаваемых общим для всех уровнем разделения труда. Строго говоря, такое представление неверно, так как в общем случае любая национальная экономика уже давно является неоднородной, состоящей из подсистем с разными уровнями разделения труда. Причем для развитых стран начиная с некоторого момента времени некоторые из таких подсистем выходят уже за пределы национальных границ, формируя контуры глобальной экономики. При этом в развивающихся странах происходит включение их трудовых и природных ресурсов в системы разделения труда стран, осуществляющих экспансию на их территорию и их ресурсы (что представляется экономической основой неокOLONиализма). Соответственно, отдельные экономические субъекты стран (фирмы, компании и т.п.) в неоднородной экономике входят в одну или одновременно несколько подсистем с разным уровнем разделения труда, причем обычные экономические индикаторы (в первую очередь, цены) уже не дают информации о том, в какие именно подсистемы (и в какой пропорции) они входят. Таким образом, современные экономические агенты действуют в довольно

неопределенных ситуациях, с точки зрения традиционной экономической теории. Отсюда экономическое развитие должно рассматриваться как динамический неравновесный процесс, в котором экономические системы с более высоким уровнем разделения труда вытесняют экономические системы с относительно низким уровнем разделения труда, используя высвобождающиеся при этом трудовые и природные ресурсы для дальнейшего углубления разделения труда. Сегодня этот процесс не привязан к национальным границам, и идет как внутри стран, так и за их пределами, при этом наличие национальных границ все же накладывает определенные ограничения на интенсивность экономических процессов.

2. Ортодоксальная экономическая теория рассматривает национальную экономику как замкнутую и равновесную, в том смысле, что в ней функционируют одни и те же денежные инструменты (эндогенные деньги). Но современные национальные экономики являются неоднородными, соответственно, в неоднородной экономике деньги и денежные системы должны рассматриваться как внешний фактор (экзогенные деньги) – только так они могут обеспечивать взаимодействие экономических систем с различным уровнем разделения труда.

Объектом, к которому применяется понятие уровня разделения труда в современной экономике, может быть только воспроизводственный контур как экономическая подсистема, сбалансированная по производству и потреблению (иными словами, замкнутая система). Таким образом, если объектом исследования в классической политической экономии является национальное государство, а в неоклассической экономической теории (Economics) это отдельное предприятие, то в условиях глобализации мирохозяйственных связей целесообразно в качестве объекта исследования использовать именно воспроизводственный контур.

Таким образом, в фокусе анализа оказываются экономические подсистемы, характеризующиеся единым уровнем разделения труда. Следует понимать, что воспроизводственный контур – это лишь модель, которая может быть использована для анализа процессов в мировой экономике. В практической деятельности заниматься конструированием воспроизводственных контуров в современной экономике представляется пока преждевременным и бесполезным [28].

Для моделирования воспроизводственных контуров и их взаимодействия необходимо задавать систему функций потребительского поведения и показатели производительности отдельных производственных процессов. Систему функций потребительского поведения автором работы [28] предлагается формировать на основе подхода Торнквиста³⁶. Основная формула

³⁶ Шведский экономист Л. Торнквист изучал связь между величиной денежного дохода потребителя и спросом на товары. Он предложил специальные виды функции спроса (функции Торнквиста) для трех групп товаров: первой необходимости, второй необходимости, предметов роскоши. Функциями покупательского спроса называются функции, отражающие зависимость объема спроса на отдельные товары и услуги от комплекса

для задания и контроля сбалансированности производства и потребления выглядит так:

$$\sum_i \frac{Q_i}{A_i} = 1, \quad (1)$$

где Q_i – функции потребительского поведения;

A_i – показатели производительности по каждому товару;

i – количество производимых в системе товаров.

Формула (1) представляет собой формальное определение воспроизводственного контура. Система функций потребительского поведения и показатели производительности производственных процессов позволяют рассчитать показатели численности воспроизводственного контура и его продуктивности. Продуктивность воспроизводственного контура – это количество продукции, получаемое от одной единицы используемого ресурса. В указанных моделях используемый ресурс – это простой труд (человеко-час, человеко-день и т.д.). Воспроизводственный контур характеризуется единым интегральным показателем продуктивности.

Отсюда основной задачей исследования экономики на макроуровне является анализ факторов, влияющих на интенсивность взаимодействия экономических подсистем с разным уровнем разделения труда, а также определяющих условия и границы роста разделения труда в рамках тех или иных подсистем. При этом важным параметром для взаимодействия таких подсистем является экзогенный характер денег. На микроуровне задачей исследования представляется разработка методов соотнесения микрообъектов с экономическими подсистемами с разными уровнями разделения труда, прогнозирования их развития и выработка рекомендаций по выбору стратегий развития.

Уровень разделения труда и воспроизводственный контур.

Как особо отмечено в работе [77], повышение частного спроса создает ресурс для углубления разделения труда, который, в свою очередь, приводит к росту производительности труда. В результате экономика выходит на следующий, более высокий технологический уровень. Здесь, верно и обратное утверждение: как только спрос по какой-то причине падает, поддерживать высокотехнологичные институты и системы становится для экономической системы слишком сложно, и она начинает быстро деградировать.

Автор этой работы указывает на серьезную ошибку К. Маркса, утверждавшего, что смена общественных формаций идет по пути повышения производительности труда: исторические данные доказывают, что феодальная формация давала значительно меньшую производительность труда, чем в Древнем Риме (рабовладельческий строй). Вместе с тем, показатели, аналогичные древнеримским, были достигнуты в Западной Европе только в

факторов, влияющих на него. Такие функции применяются в аналитических моделях спроса и потребления и строятся на основе информации о структуре доходов населения, ценах на товары, составе семей и других факторах [73, 81].

XVIII-XIX вв., через 1500 лет (в капиталистической экономике). По мнению автора работы [77], такой диссонанс можно объяснить, в том числе, и наступлением «малого ледникового периода» в Европе, который длился несколько десятилетий и закончился лишь в XVI в.

Указанный эффект был отмечен еще исследователями эпохи позднего Средневековья. Так, А. Серра³⁷ проанализировал причины нехватки наличных денег в Неаполитанском королевстве и пути преодоления этой тенденции. Он первым сформулировал представление о балансе между рынком товаров и услуг и движением капитала, рекомендовал восполнять дефицит наличной монеты за счет поощрения экспорта. Он утверждал, что истинным источником национального благосостояния является не только наличие «золотых копей», или сырья, но развитое искусство, свобода в коммерции и торговле, ремесленничестве и в промышленном производстве, в мудром правительстве: другими словами, он настаивал на главенстве политического порядка и выверенных законов как фактора благосостояния народа и государства в целом. А. Серра предложил критерий: чтобы понять, какой из городов богаче, посмотрите на количество профессий его жителей, или, говоря современным языком, чем больше уровень разделения труда в экономической системе, тем большую добавленную стоимость она генерирует. Дело в том, что углубление разделения труда действительно увеличивает производительность труда.

Классическая экономическая модель предполагает постоянное углубление разделения труда (и повышение производительности труда) на основе решения двух проблем:

- 1) компенсация рисков производителей;
- 2) расширение рынков сбыта.

Именно эти два фактора определяют экономическую жизнь последние 500 лет.

Считается, что если в экономике создается внутренний спрос, который будет способствовать процессам разделения труда, то это позволяет сломать механизм внутрирыночных барьеров. Соответственно, необходимый для развития экономики спрос будет найден за пределами данной экономической системы путем отмены правовых запретов на разрушение внутрирыночных барьеров.

По мнению автора работы [77], современная капиталистическая модель развития характеризуется тем, что углубление разделения труда (включая появление новых технологий, трудовых навыков и прочих элементов дифференциации трудовой деятельности) активно используется для расширения воспроизводственного контура в рамках экономической системы, в которой разработка и внедрение инноваций является имманентной, неотчуждаемой частью любого воспроизводственного контура. Отмечается, что при феодализме инновации тоже были, но финансировались из ограниченных ресурсов (сбережения), и стоимость продукции не включала затраты на эти

³⁷ Антонио Серра (итал. *Antonio Serra*; XVI–XVII вв.) – итальянский философ и экономист XVII в., сторонник меркантилизма. Автор одного из первых трактатов по политической экономии: «Краткий трактат о средствах снабдить в изобилии золотом и серебром королевства, лишенные рудников драгоценных металлов».

инновации, а себестоимость продукции формировалась с учетом необходимости поддерживать традиционный уровень жизни мастеров – производителей продукции.

Именно поэтому одной из первых теорий стоимости была теория трудовой стоимости (это – логика феодализма, натурального хозяйства, без учета рынка, который может существенно повысить стоимость товара или снизить ее, что приведет к прекращению производства). При капитализме ситуация меняется принципиально: стоимость товара определяется на рынке с точностью, определяемой параметрами воспроизводственного контура, но с необходимостью поддерживать свою долю рынка, не допуская вытеснения своего товара, что требует постоянного инновационного процесса (новые технологии, маркетинговые инновации и др.), помимо прочего. Отсюда, затраты на инновации должны включаться в себестоимость продукции, что представляет собой принципиальное изменение хозяйственного механизма, когда производитель автоматически должен отправлять часть полученных доходов на модернизацию и разработку новых технологий для производства своей продукции. Такое понимание капитализма представляет собой достаточно необычную трактовку по сравнению с его классическими определениями³⁸.

Представленные современные определения и трактовки понятий разделения труда и капиталистического способа производства не проясняют некоторые существенные позиции:

- 1) масштаб воспроизводственного контура;
- 2) устойчивость воспроизводственного контура;
- 3) отношение к инновациям.

Как отмечается в работе [77], процесс масштабирования воспроизводственных контуров практически неизбежен, что связано с доминирующей ролью технологий и научно-технического прогресса в развитии экономики современной цивилизации. Парадигма научно-технического прогресса отличается от других моделей экономического развития тем, что углубление разделения труда сознательно и активно используется для расширения воспроизводственного контура экономики. Главная проблема научно-технического прогресса как модели развития в том, что углубление разделения труда и использование кредитования постоянно меняет структуру себестоимости продукции, перенося основные центры прибыли с базовых процессов на второстепенные процессы. Все это также увеличивает риски производителя.

³⁸ Капитализм – в теории марксизма это общественный строй, при котором основные средства производства являются собственностью класса капиталистов (буржуазия), эксплуатирующего класс наемных рабочих (пролетариат), распределение произведенных благ осуществляется, в основном, посредством рынка. Другие научные теории дают иное описание капитализма, например, как системы свободного предпринимательства. В конце XX в марксистская терминология перестала быть превалирующей, и под капитализмом стали понимать политическую, социальную и экономическую систему, при которой собственностью, включая капитальные активы, владеют и управляют частные лица, а труд покупается за заработную плату, распределение ресурсов осуществляется посредством механизма свободных цен. Однако в условиях монополистической стадии развития капитализма степень использования рыночного механизма варьирует в различных формах и стадиях его развития [16].

При этом конкуренция считается важнейшим фактором, без которого сложно запустить реальный процесс капиталистического производства с углублением разделения труда. Если процесс расширения воспроизводственных контуров начался, он по своей имманентной сути будет требовать разрушать внешние экономические системы, более слабые и архаичные воспроизводственные контуры, используя их как ресурсы для своего развития. Их уничтожение в рамках расширения более сильного контура – единственный способ выживания для новой системы, с более производительными технологиями.

Для этого, чтобы вывести экономическую систему из равновесия, нужен ресурс, который должен быть вброшен в воспроизводственный контур извне, либо задействован уже имеющийся, неиспользуемый ранее ресурс. По мере развития системы этот ресурс постепенно институализируется и становится обязательным, нормой. Наличие таких институтов – существенное отличие капитализма от феодализма. Так, следует заметить, что исторически механизмом снижения рисков потери рынков сбыта (в условиях стихийности свободных рынков) при интенсивном развитии новых технологий в эпоху индустриализации стал кредит. Соответственно, в период Реформации появилось банковское законодательство, что знаменовало собой принципиальную ценностную революцию и позволило преодолеть аскетизм религии, которая всегда была против ростовщичества.

Надо сказать также, что представленная проблема исследования перспектив развития капиталистического производства имеет и солидные исторические корни. Здесь, следует рассмотреть труды классической науки, в частности, разработки А. Смита.

В своем основном труде «Исследование о природе и причинах богатства народов», А. Смит указывал, что по мере углубления разделения труда количество профессий и уникальных операций в технологической цепочке растет много быстрее, чем производительность труда. Автор работы [77] высказывает замечание, что рост производительности труда неизбежно повышает риски производителя, что и характеризует главную проблему современного капитализма. Каждый конкретный производитель, специализируясь и несколько повышая свою производительность, все больше теряет из-за того, что встраивается во все более сложные цепочки, с разрастающимся большим количеством промежуточных, второстепенных, вспомогательных звеньев. При этом система лишь в целом выигрывает в производительности. Получается, что главный выигрыш в рамках повышения производительности должен получать тот участок производственного процесса, который может агрегировать прибыль от всех остальных участков, а при прочих равных условиях это – банк.

В работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (глава 3) А. Смит впервые сформулировал принципиальный вывод об остановке процесса разделения труда: «Разделение труда ограничивается размерами рынка. Так как возможность обмена ведет к разделению труда, то степень последнего всегда должна ограничиваться пределами этой возможности

обмена, другими словами, размерами рынка». Небезынтересно отметить, что Именно на ограничение размеров рынка нацелены западные санкции против современной России.

В продолжение мысли А. Смита, в работе [77] поясняется, что в рамках замкнутой экономической системы разделение труда рано или поздно останавливается, причем точка остановки определяется изначальными размерами системы: чем она больше, тем глубже зайдет процесс разделения труда до его остановки. При этом необходимо ориентироваться на показатель конечного спроса³⁹ в экономической системе.

Здесь, видно различие оценки ситуации с точки зрения микроэкономики и макроэкономики. В рамках микроэкономики оценивают риски отдельных предприятий и решают задачи по их снижению. Макроэкономика исследует общие ресурсы экономики и объясняет, что если совокупный спрос упал на 20%, то применение микроэкономических инструментов и рецептов (управленческих, маркетинговых и т.д.) не может дать универсального эффекта, поскольку совокупный доход всех фирм в отрасли упадет. В отрасли, если одни все-таки выиграют, то другие – проиграют, причем совокупный результат (выигрыш минус проигрыш) будет ниже, также примерно на 20%.

Одним из ключевых понятий, характеризующих разницу между микроэкономическим и макроэкономическим подходом, является именно конечный спрос. Любой продукт продвигается по пути все большего совершенствования, а навстречу ему идут деньги, и в начале цепочки денег стоит банк. Общий объем производства (теоретически) должен быть ограничен объемом конечного спроса.

Соответственно, государству для повышения темпов роста своей экономики целесообразно перераспределение прибыли в пользу тех, кто большую часть своих доходов тратит на потребление, формируя спрос, причем, чем выше доходы человека, тем он более склонен к сбережениям, которые спрос фактически не формируют. При негативном развитии спроса возможно использование «завтрашнего спроса» сегодня – на основе заимствований, и в начале процесса заимствований опять же стоит банковская система. Однако заимствования не создают дополнительного конечного спроса: заимствования – это инструмент для поддержки отдельных хозяйственных институтов на уровне микроэкономики, а на уровне всей экономической системы это эффекта не дает. Кроме того, опасно использовать этот инструмент слишком активно – рост текущего потребления ведет к падению его в будущем, что и является важнейшим фактором современного экономического кризиса в мире.

³⁹ Конечный спрос (англ. Final demand) – категория системы национальных счетов; представляет собой разность между конечным использованием средств и импортом. Конечный спрос включает в себя потребление, валовый объем образования постоянного капитала, изменение запасов и сальдо внешнеторгового баланса товаров и услуг. Для равновесной экономики, в целом, объем конечного спроса равен валовому внутреннему продукту. Рост экономики определяется ростом конечного спроса. Первый способ повышения темпов роста своей экономики – перераспределить чужой конечный спрос в свою пользу. Второй способ – перераспределение прибыли в пользу тех, кто большую часть своих доходов тратит на спрос, ведь чем выше доходы человека, тем он более склонен к сбережениям, которые спрос практически не формируют (на этой идее построено все кейнсианство) [5].

Таким образом, общий объем товаров и услуг (в денежном выражении), поступающих на рынок, ограничен конечным спросом и временным периодом, на котором он учитывается. Кризис последних лет вызван тем, что официальные структуры пытались использовать слишком далекий спрос, что наиболее характерно для современных США, и именно это предопределяет конец эпохи «долларовой» экономики [43].

При этом естественное сокращение, как текущего конечного спроса, так и интервала времени, на котором он учитывается на рынке, неминуемо вызовет сокращение мирового ВВП, поскольку по своей экономической сути ВВП как добавленная стоимость и выражает перераспределенный конечный спрос.

Из логики Адама Смита естественное развитие в рамках капитализма может и даже должно останавливаться. Это проблема, которая перед современной цивилизацией стоит в полном объеме. Некоторые пути ее решения рассматриваются в работе [77]:

1. Изменение себестоимости продукции и перераспределение прибыли в пользу потребителей. Это возможно как на государственном уровне (кейнсианские методы), так и на частном уровне. Здесь используется только управленческое разделение труда (данный вариант построен на повышении внутренней эффективности системы, без введения в воспроизводственный контур инноваций, которые имели место в нем ранее). Здесь, наиболее мощным представляется аграрно-индустриальный переход, связанный с резким повышением производительности труда в сельском хозяйстве (пример, советская коллективизация). Ограничение метода: в какой-то момент спрос и производство уравниваются, и складывается ситуация, в которой дальнейшее разделение труда существенно осложняется (частично, с этим сегодня столкнулся Китай).
2. Перераспределение рисков производителей для повышения эффективности экономической системы, в целом. При капитализме для этого обычно используется банковская система, а при социализме – система государственного планирования. Когда кредитор берет на себя часть рисков производителя (заемщика), то он фактически перераспределяет их в рамках всей экономической системы, то же – для государственного планирования. Это позволяет существенно повысить уровень разделения труда до тех пор, пока система не выйдет за пределы роста. То есть, роль банковской системы заключается в том, что она перераспределяет ресурс самых прочных звеньев системы на менее устойчивые, но предельный (совокупный) ресурс системы она изменить не может (может только лишь приблизить их к некоторому теоретическому пределу). Ограничение: получается, что кредит помогает отдельным предприятиям, снижая их риски на уровне микроэкономика, но на уровне макроэкономики – эффекта не дает (в рамках существующего воспроизводственного контура). Даже самая лучшая банковская система не поможет, если

воспроизводственный контур достиг пределов своего развития, и нет новых внешних источников.

3. Снижение рисков производителей на основе расширения рынков при выходе за рамки фиксированной в пространстве экономической системы. Это позволяет расширить количество потребителей, получать дополнительную прибыль для углубления разделения труда (в рамках расширяющегося воспроизводственного контура): либо путем получения более дешевых ресурсов, либо более дешевого труда, либо за счет продажи товаров по более высоким ценам. Здесь, воспроизводственный контур расширяется, возможна его новая оптимизация, но со временем он вновь столкнется с пределами развития. Это – естественное развитие производственных контуров при капитализме (он неизбежно сталкивается с ограничениями – логистическими, географическими, конкурентными). Именно конкурентные ограничения капитализма стали причиной двух мировых войн XX в. и «холодной войны» 1950-60 гг.
4. Усложнение системы отношений в рамках воспроизводственного контура через расширение его временных рамок (искусственное увеличение объема спроса и возможностей по углублению разделения труда). Возможности финансовой системы (кредит) не исчерпываются перераспределением рисков в рамках воспроизводственных контуров, так как можно использовать временной фактор: чем больший период времени охватывается в рамках реального производственного расчета воспроизводственного контура, тем он более сложен и масштабен. Усложняя систему отношений в рамках воспроизводственного контура, можно расширить его временные рамки, т.е. увеличить объем и, значит, возможности по углублению разделения труда. Далее можно перебрасывать ресурсы и доходы во времени: т.е. поднимать сегодняшние доходы за счет «провалов» в будущем, либо инвестировать в будущее, экономя на текущих расходах. Для решения проблем этим способом идеально подходят механизмы кредитования и страхования. Кредит можно давать под учет все более и более отдаленных доходов заемщика (это сработало в 1990-2000-е гг., когда западная система резко расширилась, повысился уровень разделения труда, а затем начались процессы оптимизации ее структуры). До кризиса 2007-2009 гг. эта проблема представлялась частично решенной, так как мировая экономика уже представляла собой единую систему разделения труда, но по мере развития кризиса она вновь актуализировалась.

Во всех случаях расширение системы (оптимизация структуры экономики) приводит к тому, что совокупный спрос каждый год растет, что дает дополнительный резерв рентабельности. Но, когда этот ресурс начинает сокращаться, система входит в кризис: при капитализме финансирование инноваций является важной составной частью воспроизводственного контура, и если ресурсов (сегодня – недостаток трудовых ресурсов, при наличии

финансовых ресурсов) на инвестиции нет, то в кризис входит вся система. Причем речь идет уже не о классической рецессии, а о реальной рецессии, как это было в 1970-е гг., когда спад продолжался практически непрерывно 10 лет, и как это происходит сегодня, когда спад идет уже с 2008 г.

Если какое-либо государство не принимает должных мер, то спрос перестает балансировать производство в рамках воспроизводственного контура, и экономика начинает сокращаться. Последствия этого – либо распад воспроизводственного контура на несколько меньших, более примитивных, либо его поглощение соседними, более успешными воспроизводственными контурами. Сегодня второй вариант исключен, так как на планете только один контур – американский. Остается первый вариант – распад этого контура, что сегодня уже и происходит [77].

Поскольку производство в условиях экономического спада всегда имеет серьезный резерв мощности, то в качестве мер противодействия кризису речь может идти только о стимулировании частного спроса. Нужно обеспечить постоянный рост частного спроса, что создает каждый год дополнительный резерв, позволяющий банкам компенсировать риски «вползания» все дальше и дальше по времени в учете возврата кредитов (т.е. расширяется период, в течение которого балансируются доходы населения с масштабом текущего производства). Именно в этом причина страха современного финансового сектора перед инфляцией. Таким образом, сегодня в воспроизводственном контуре все время увеличивается объем учитываемого спроса (за счет сдвига все далее в будущее периода учета возврата кредитов). Этот способ может работать достаточно долго (например, расширение западных рынков в 1990-е гг.), но рано или поздно и он заканчивается [77].

При этом, как показывает опыт XIX и XX вв., рост человеческого оптимизма намного опережает процессы углубления разделения труда: как только в производственном контуре устанавливается более или менее устойчивый рост, почти все участники экономической деятельности аппроксимируют этот рост на максимальное будущее и начинают действовать исходя из этого обстоятельства. Банки начинают кредитовать производителей все более и более, риски производителей падают за счет роста рисков финансового сектора, и начинается экономический бум. Он, в том числе, сопровождается ростом частного и государственного спроса, поскольку зарплаты растут, как и число рабочих мест. Через несколько лет обнаруживается, что кредиты выдавались не наобум, а в расчете на будущий конечный спрос. Поэтому, если он растет не так быстро, как надеялись, то складывается ситуация, когда либо производители не могут вернуть долги, поскольку недополучают доходов, либо возврат кредитов ведет к необходимости резко сокращать расходы, уменьшать зарплаты, сокращать рабочие места. И здесь, никакие уже инвестиции не помогают, поскольку в соответствии с логикой А. Смита резерв роста экономики исчерпан.

По заключению автора работы [77], капиталистические кризисы бывают двух типов:

- 1) циклические;

2) кризисы падения эффективности капитала.

Циклические кризисы хорошо изучены, и выход из них осуществляется как бы автоматически. Его можно ускорить (за счет контрциклической политики), или замедлить. При этом на фазе роста инфляция растет, на падающей фазе цикла проявляются дефляционные тенденции. Если на понижающей стадии цикла наступает общий экономический спад, то говорят о наступлении рецессии⁴⁰ (рецессия – это термин теории циклов, вне которой применять его некорректно).

Кризисы падения эффективности капитала связаны с общими свойствами экономической системы. Из таких кризисов нет выходов, как из циклических кризисов, пока не будет предъявлен некий системный ресурс повышения спроса или уменьшения рисков (в частности, расширение рынков). При этом попытки стимулировать экономику стандартными контрциклическими методами (смягчение кредитно-денежной политики, т.е. снижение эффективной стоимости кредита), не дают результата. При этом эффект если и проявляется, то слабо, и это дает лишь замедление вхождения в кризис, причем за счет углубления кризиса: возникают «финансовые пузыри», на первом этапе создающие иллюзию восстановления экономики, а на втором этапе – происходит резкое падение экономики. Эти кризисы имеют черты, не свойственные циклическим кризисам. Так, во второй половине 1970-х гг., во время третьего кризиса эффективности капитала, когда США активно занимались эмиссией, чтобы любой ценой финансировать дефицит бюджета на фоне «холодной войны», в стране (совершенно неожиданно для специалистов экономикс) возник нехарактерный эффект стагфляции⁴¹ – сочетание высокой инфляции и экономического спада. Во время первых двух кризисов эффективности капитала (в 1907-1908 гг. и 1930-1932 гг.) такого эффекта не было, поскольку не было массовой эмиссии, и они протекали по сценарию чистой дефляции. Но в начале 1970-х гг. не было и обвала «финансовых пузырей».

Технологические зоны.

В соответствии с концепцией А. Смита для остановки углубления разделения труда нужна замкнутая экономическая система. Такая система формируется по мере расширения торговли и усложнения производственных цепочек, унификации и стандартизации, в виде воспроизводственных контуров, которые начинают, каждый внутри себя, формировать единую

⁴⁰ Рецессия (лат. *recessus* - отступление) – в макроэкономике относительно умеренный, некритический спад производства или замедление темпов экономического роста. Спад производства характеризуется нулевым ростом валового национального продукта ВВП (стагнация) или его падением на протяжении более полугода. Рецессия является одной из фаз экономического цикла (конъюнктура), следующей после бума, или продолжительного плавного роста, и сменяющейся депрессией. Рецессия, чаще всего, ведет к массивным падениям индексов на бирже. Как правило, экономика одной страны зависит от экономики других стран, поэтому экономический спад в той или иной стране может привести к спаду экономик в других странах и даже к краху на мировых биржах. Рецессии присущи также многие другие признаки циклических кризисов, в частности, рост безработицы. Следуя определению понятия, используемому МВФ, мир погружался в рецессию в 1975, 1982, 1991, 2009 и 2020 гг. [29].

⁴¹ Стагфляция (слияние слов «стагнация», *stagnation* + «инфляция», *inflation*) – ситуация, в которой экономический спад и депрессивное состояние экономики (стагнация и рост безработицы) сочетаются с ростом цен – инфляцией [5].

технологическую среду. Эта среда довольно быстро создает некую сложную конструкцию, включающую финансовую, кредитную, налоговую, законодательную системы. Все большую роль начинают играть не только экономические, но и политические инструменты. Этот процесс особенно ускоряется в рамках какого-либо крупного государства с одним воспроизводственным центром [77].

В результате создается некий сложный объект, который в работах [28, 77] назван технологической зоной. В ее основе лежит воспроизводственный контур – сложное образование, опосредованное входящими в него государствами. Такая конструкция позволяет объяснить два момента, связанные с кризисами эффективности капитала:

- 1) эти кризисы происходят внутри технологических зон;
- 2) кризис эффективности капитала начинается всегда, когда внутренние рынки технологической зоны исчерпаны, и она не имеет возможности расширяться или компенсировать проблемы за счет других зон (так сделал СССР в 1970-е гг., начав экспорт нефти, дешевой на внутреннем рынке и дорогой на внешнем рынке).

Исторически первая технологическая зона – Британская, возникла в конце XVIII в. на основе жестких правил:

- 1) запрет промышленного производства в колониях Британской империи (каралось как уголовное преступление), так как они должны были стать сырьевой периферией метрополии;
- 2) специфическая денежная система на основе двух валют: фунт стерлингов (бумажные деньги, запрещенные к вывозу за пределы Британских островов) и гиней (золотая монета, которая чеканилась только в колониях).

Это обеспечивало высокую устойчивость фунта стерлингов, так как накопленный в колониях капитал можно было привезти только в гинейх, которые и обеспечивали золотое содержание фунта стерлингов. Производственные инвестиции осуществлялись только в фунтах стерлингов. Отсюда, принципиальный момент технологической зоны – наличие собственной финансовой системы. Здесь, внешняя финансовая система не будет решать важных для капитализма задач, снимать риски производителей, а наоборот, используя завышенную стоимость кредита, будет откачивать себе созданную в системе добавленную стоимость (как бенефициар уже своей технологической зоны). Как пример, либеральные реформы в России, проводимые командой Е. Гайдара под руководством МВФ, включали запрет на рублевое инвестирование экономики.

Аналогичные проблемы были раньше:

- 1) в России на рубеже XIX-XX вв.;
- 2) в Веймарской республике (1920-е гг.);
- 3) в Японии (1945-1950 гг.), когда провозглашение КНР вынудило руководство США принципиально изменить экономическую политику в отношении стран, окружающих Китай.

Вторая технологическая зона – Германская (сформировалась в середине XIX в.), включала Центральную Европу (вместе с Австро-Венгерской империей) и Восточную Европу (с Россией). В этой зоне были два центра – Пруссия и Австро-Венгрия, но после победных войн во второй половине XIX в. сформировалась Германская империя. В конце концов, в Германскую технологическую зону вошли государства, юридически независимые, что было впервые в истории, когда появились объективные экономические структуры, превосходящие по своим масштабам даже отдельные крупные государства. В Германскую технологическую зону вошла и Российская империя, которая могла сформировать и свою технологическую зону, имея достаточное население. Но ее экономика основывалась на модели натурального хозяйства, ее жители не были потребителями, не было развитого рынка, а также не было и своего капитала, не было даже банковской системы.

Третья технологическая зона – Американская (на базе США), сформировалась к концу XIX в., когда США стали крупнейшей промышленной державой в мире. В Гражданской войне в США победу одержал Север, используя кредиты британских банков, но Британия в это время поддерживала официально Конфедерацию (Юг). Соответственно, эта зона первоначально основывалась на фунте стерлингов, а лишь затем стала долларовой.

Четвертая технологическая зона – Японская, сформировалась с конца XIX в., после «революции Мэйдзи» («Светлое правление»), после вступления на престол императора Муцухито, который провел целый комплекс экономических реформ, которые превратили Японию из отсталой страны в одну из ведущих в мире. Но, в отличие от Германии и США, у которых был довольно большой запас полезных ископаемых из своей территории, у Японии с этим были большие проблемы. Поэтому, ее внешняя политика была агрессивная, для решения проблем они в первой половине XX в. захватили значительную часть Китая, но к длительной войне оказались не готовы.

Пятая технологическая зона – Советская (СССР), появилась в 1920-1930-е гг., как следствие поражения Германии в Первой мировой войне. Эта технологическая зона прекратила свое существование в 1991 г. с распадом СССР.

Китайская технологическая зона – Китай (неудачный вариант), который в 1950-е гг. вышел из Советской зоны, но свой проект закрыл в начале 1970-х гг., когда договорился с США и получил в свое распоряжение американские рынки сбыта. В результате, сегодня США и Китай – то часть одного производственного контура, и свой контур Китай так и не построил.

Каждая технологическая зона должна иметь некоторый минимальный масштаб рынков сбыта, без которого соответствующий уровень разделения труда и технологий недостижим.

Из истории известно, что Россия конца XIX в. вышла на раннепромышленный уровень, но выход на промышленный уровень никак не получался (в Англии он был достигнут в начале XIX в., в Германии – в середине XIX в., в Японии – к началу XX в.) по двум причинам:

- 1) отсутствие рынков, поскольку медленно происходило разложение патриархально-аграрного (феодалного, по сути) быта;
- 2) отсутствие собственного капитала (православная церковь кредит не очень-то одобряла, и в стране фактически не было банковской системы).

Для решения задачи модернизации России надо было категорически менять хозяйственный уклад, создавать рынки для тяжелого машиностроения (трактора), разрушать сельские общины. Реформы Александра II (1860-е гг.) – были недостаточны, а силовое разрушение крестьянского быта – слишком рискованно. Соответственно, уже Александр III допустил в страну британский капитал (через Францию) – с целью привлечения инвестиций, разумеется. При этом были приняты и политические решения – вместо Германии, как политического союзника, стали тяготеть к Антанте. Россия в начале XX в. была уникальной страной: с точки зрения технологий, юридической системы и устройства производства – она находилась в Германской технологической зоне, но финансово – стали примыкать к Британской зоне (Великобритания, Франция). Скорее всего, именно это противоречие стало основной причиной кровавых событий XX в. (отказ от стратегического союза с Германией).

В современной экономике главной причиной нарастания кризисных явлений многие эксперты считают чрезмерный рост сферы оборота доллара США в мире, что предопределяет необходимость не только роста эмиссии доллара, но и создание инструментов, обслуживающих эту эмиссию за пределами США. Для решения этих задач в рамках Бреттон-Вудской конференции были созданы несколько международных институтов, которые до сих пор определяют параметры мировой финансовой системы:

- Международный валютный фонд (МВФ);
- Мировой банк (Международный банк реконструкции и развития);
- Генеральное соглашение о тарифах и торговле ГАТТ (сегодня носит название Всемирной торговой организации ВТО).

При этом реформа международных финансов, так или иначе, не была доведена до конца: валюта международных расчетов и Единая мера стоимости в экономике (после 1970-х гг.) – американский доллар и институт, ее регулирующий (Федеральная резервная система США) остались под национальной юрисдикцией США. Если после Второй Мировой войны это не играло большой роли, когда США доминировали над всей мировой экономикой, но сегодня имеет место огромный структурный разрыв, когда доля США в мировом потреблении составляет более 30% (ближе к 40%), а доля США в мировом производстве – меньше 20%, поэтому сохраняющееся положение стало проблемой для мировой финансовой системы.

Деятельность институтов Бреттон-Вудской системы вызывает огромное количество нареканий: стоимость кредитов для конкретной компании определяется ее близостью к эмиссионному центру доллара (ФРС). При этом степень близости определяется Бреттон-Вудскими институтами (т.е. в реальности элитой Западного глобального экономического проекта). Механизм:

рейтинги стран и компаний устанавливаются рейтинговыми агентствами, при этом аудиторская компания дает показатели, по которым агентства устанавливают рейтинг, для повышения которого нужно провести комплекс мероприятий, который определяет консалтинговая компания (аффилированная с предыдущими структурами, а раньше они вообще составляли единое целое).

В сложившейся ситуации разным странам, видимо придется решать проблемы кризисной экономики, в основном, своими ресурсами. Именно это предопределяет необходимость и целесообразность формирования поливалютной системы (валютные зоны). В условиях цифровой экономики XXI в. технический инструментарий валютно-финансовых реформ вполне может быть пополнен цифровой валютой CBDC⁴².

Мотивация исследований и разработок в сфере CBDC варьируется в зависимости от юрисдикции. В развитых экономиках центральные банки рассматривают цифровую валюту как средство повышения безопасности и отказоустойчивости, а также эффективности внутренних платежей и достижения финансовой стабильности. Для центральных банков развивающихся экономик важным фактором является достижение финансовой инклюзивности.

Единой общепринятой классификации CBDC не существует. Ключевыми параметрами, по которым можно разделить их на типы, являются:

- архитектура;
- инфраструктура;
- технология и условия доступа;
- уровень анонимности;
- возможность применения для внутренних и / или трансграничных платежей.

Архитектура.

В зависимости от архитектуры, исследователи выделяют две основные категории CBDC:

1. Оптовые (wholesale, они же коммерческие, или прямые).
2. Розничные (retail / general purpose).

В категорию розничных входят три типа архитектур:

- гибридные;
- посреднические;
- не прямые (синтетические).

Оптовая версия CBDC представляет собой платежную систему, управляемую центральными банками. Она доступна только узкому кругу пользователей (финансовым институтам, хранящим средства на счетах центральных банков и профессиональным участникам рынка). Аналогами оптовых цифровых валют являются корреспондентские счета и банковские депозиты в центральных банках. В случае начисления процентного дохода

⁴² CBDC (Central Bank Digital Currency) – цифровая валюта центрального банка, это электронное обязательство монетарного регулятора, номинированное в национальной счетной единице и служащее средством платежа, меры и сохранения стоимости.

оптовые CBDC можно рассматривать как процентные обязательства центрального банка.

Плюсы оптовых цифровых валют:

- возможность регулирования спроса на деньги;
- проведение гибкой монетарной политики;
- обеспечение финансовой стабильности;
- обеспечение круглосуточной банковской ликвидности;
- сокращение издержек при трансграничных переводах;
- фиксация переводов в распределенном реестре — это повышает эффективность расчетов, а также снижает кредитные и расчетные риски, поскольку источником средств и гарантом по обязательствам выступает центральный банк;
- снижение контрагентских рисков.

Минусы оптовых CBDC: сфера распространения ограничена межбанковскими операциями, расчетами по переводам, операциями клиринга и международной торговли (где банки зачастую выступают гарантами по сделкам).

Перспектива внедрения. Модель оптовых CBDC пользуется в среде центральных банков наибольшей популярностью, поскольку потенциально способна ускорить работу финансовых систем, повысить их безопасность и снизить издержки. В развитых странах системы розничных платежей и расчетов уже достаточно эффективны, работают практически в реальном времени и всегда доступны. Большинство граждан имеет доступ к банковским сервисам. Технология оптовых CBDC позволит повысить эффективность взаимодействия между различными сферами. Прямая связь платформ акций или валютного рынка с платформами наличных может повысить скорость осуществления сделок и устранил расчетный риск. Скорость осуществления сделок на внебиржевых рынках и в сферах синдицированного кредитования, а также расчетов по международным торговым операциям может значительно вырасти при установлении связи с системой мгновенных расчетов на основе оптовых CBDC.

Также оптовые CBDC могут упростить инфраструктуру трансграничных платежей, значительно уменьшив число посредников. Благодаря этому повысится ее эффективность и безопасность, уменьшатся затраты, снизятся риски ликвидности и контрагента. Внедрение технологии распределенного реестра также позволит придать оптовым CBDC характеристики «смарт», включая целевое финансирование, ограничение их использования во времени и пространстве, применение кондициональных ставок процента. Подобные особенности позволят центральным банкам задействовать новые инструменты монетарной политики, такие как персональные ставки кредитования. Опции мониторинга в реальном времени и отслеживания, а также контроля над денежной массой помогут банкам и регуляторам в борьбе с отмыванием денег и в надзоре.

Розничные CBDC – цифровые валюты, доступные для широкого использования физическими и юридическими лицами. Служат заменой наличных денег (или их дополнением) и альтернативой банковским депозитам. Начисление процентного дохода, как правило, не предусмотрено.

Ключевые особенности розничных CBDC. Хотя возможны различные вариации модели розничных цифровых валют, большинство центральных банков выделяют следующие ключевые характеристики:

1. Розничная CBDC должна быть новой формой денег центрального банка, выпускаемой и контролируемой регулятором. Предложение розничной цифровой валюты обусловлено монетарной политикой и контролируется центральным банком.
2. CBDC должна включаться в финансовую отчетность центрального банка.
3. Цифровая валюта должна приниматься как средство платежа всеми гражданами, компаниями и государственными органами.
4. CBDC распространяется центральным банком в соотношении один к одному с фиатной валютой⁴³ и должна свободно конвертироваться в наличные.
5. CBDC должны функционировать на открытой инфраструктуре, что позволит частным компаниям создавать новые продукты и сервисы.
6. Стоимость транзакции должна быть меньше, чем в существующих системах.

Перспектива внедрения. Концепция розничных CBDC сравнительно популярна среди центральных банков развивающихся экономик, где финансовые институты стремятся играть лидирующую роль в динамично растущей индустрии финтеха (fintech), внедрять финансовую инклюзивность, ускоряя движение в сторону безналичного общества, и уменьшать стоимость эмиссии денег и расходы на обработку банкнот. Центральные банки развитых стран не испытывают особого энтузиазма в отношении розничных CBDC. Регуляторы не желают создавать конкуренцию между средствами центральных банков и частного сектора, считая потенциальные выгоды использования розничных цифровых валют ограниченными. По их мнению, внедрение розничных CBDC – слишком смелый (или преждевременный) шаг.

Гибридные цифровые валюты представляют собой нечто среднее между прямыми (оптовыми) и непрямыми (синтетическими) CBDC. Обработкой платежей занимаются посредники, однако сама цифровая валюта является прямым платежным требованием на центральный банк. Последний отвечает за распределенный реестр со всеми транзакциями и управляет резервной технической инфраструктурой, позволяющей перезапустить платежную систему в случае отказа. Одним из ключевых

⁴³ Фиатная валюта (лат. fiat – декрет, указание, «да будет так») – символические, бумажные, кредитные, необеспеченные деньги; не обеспеченные золотом и другими драгоценными металлами деньги, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, использованного для их изготовления. Как правило, неразменные на золото или серебро.

элементов архитектуры гибридной CBDC является нормативно-правовая база, лежащая в основе прав на валюту, отделяя их от балансовых отчетов поставщика платежных услуг (PSP). Если поставщик не может выполнять свои обязательства, то активы авуары в CBDC не считаются частью активов PSP, доступных кредиторам. Правовая основа дает центральному банку возможность передавать контракт розничного клиента с неработоспособным PSP полностью функциональному поставщику.

Другой ключевой элемент – техническая возможность обеспечить перенос активов. Банк обязан поддерживать процесс осуществления платежей в ситуации, когда посредник испытывает технические трудности. Следовательно, финансовому учреждению необходима возможность восстановления баланса розничного клиента. Поэтому банк сохраняет копию CBDC-активов розничного клиента, что позволяет перемещать активы от одного PSP к другому в случае технического сбоя.

Плюсы и минусы гибридных CBDC. В качестве промежуточного решения эта модель может обладать лучшей стрессоустойчивостью, чем не прямые (синтетические) CBDC, но более сложной в управлении инфраструктурой с точки зрения центрального банка. Гибридными CBDC управлять несколько проще, чем прямыми (оптовыми). Поскольку центральный банк не взаимодействует с розничными пользователями напрямую, он может сосредоточиться на ограниченном наборе ключевых процессов, таких как расчеты по платежам. В это же время посредники могут управлять другими сервисами, включая подтверждение мгновенных платежей. Гибридные CBDC расширяют возможности хранения резервов в центральных банках, а также улучшают взаимодействие различных платежных систем.

Посреднические CBDC. Архитектура посреднических цифровых валют напоминает архитектуру гибридных CBDC. В этом случае монетарный регулятор контролирует оптовый реестр, а не центральный реестр всех розничных транзакций. Посреднические CBDC представляют собой прямое платежное требование на центральный банк, тогда как платежи осуществляют посредники. В Банке международных расчетов (BIS) отмечают рост числа центральных банков, которые склоняются к гибридным и посредническим моделям CBDC. Лишь несколько юрисдикций рассматривают «прямые» проекты, в которых регулятор берет на себя все платежи пользователей.

Синтетические или не прямые CBDC (sCBDC).

Наряду с вышеописанными тремя архитектурами CBDC общего назначения существует и другой подход. В его основу положена модель непрямого предоставления розничных цифровых валют через финансовых посредников. Модель sCBDC также известна как «двухуровневая» CBDC, поскольку напоминает существующую двухуровневую банковскую систему. Посредники в лице компаний-эмитентов обеспечивает все обязательства регулятора перед розничными клиентами (в форме не прямых CBDC) посредством активов в фактических CBDC (или других средств),

депонированных в центральном банке. Посредники контролируют коммуникации с розничными клиентами, сетевые платежи и сообщения другим посредникам, а также оптовые платежные инструкции центральному банку.

Центробанки обеспечивают защиту активов и прав клиентов промежуточных структур (компаний-эмитентов), контролируют реестр транзакций и управляют резервной технической инфраструктурой. Выпускаемые компаниями-посредниками sCBDC обеспечены резервами центральных банков. sCBDC требуют расширения доступа к резервам центральных банков для финансовых учреждений, финтех-стартапов и крупных технологических компаний. Резервное обеспечение позволяет провайдерам sCBDC гарантировать погашение обязательств по номинальной стоимости.

Плюсы и минусы sCBDC. sCBDC дешевле и не столь рискованны по сравнению с напрямую выпускаемыми и более управляемыми аналогами. Они также позволяют частному сектору активнее внедрять инновации и эффективнее взаимодействовать с клиентами, а центральным банкам – обеспечивать доверие со стороны пользователей. Минус в том, что общество может рассматривать sCBDC как продукт, выпущенный под брендом центрального банка, не вполне понимая, что регулятор несет за него ограниченную ответственность.

Возможность использования для внутренних и/или трансграничных платежей.

CBDC могут использоваться для расчетов внутри страны или для трансграничных платежей. Соответственно, модель цифровой валюты может предусматривать розничные и оптовые взаимосвязи и опции доступа для резидентов или нерезидентов. CBDC для внутреннего использования на основе токенов (token-based) будет открыта для всех, включая нерезидентов.

Большинство проектов склоняются к внутреннему использованию. ЕЦБ, центральные банки Франции, Испании, Нидерландов, а также Восточно-Карибский центральный банк, напротив, фокусируются на трансграничном использовании цифровых валют.

Вопросы для проработки к разделу 3

1. Государственный долг как элемент финансовой системы
2. Государственный долг как инструмент экономической политики в XXI в.
3. Проблемы государственного долга в условиях экономики XXI в.
4. Устойчивость национальных экономических систем в XXI в. и перспективы регулирования банковской сферы на основе новых стандартов Базель I, Базель II, Базель III.
5. Формирование «долларовой» экономики в рамках Бреттон-Вудской и Ямайской валютных систем.

6. Особенности формирования золотовалютных резервов стран как высоколиквидных активов под контролем государственного денежно-кредитного регулятора в XXI в.
7. Рейтинги стран по уровню ВВП по паритету покупательной способности и оценка перспектив экономического развития.
8. Процессы деиндустриализации в мировой экономике XXI в.
9. Глобальные изменения в экономической политике XXI в. и критика теории постиндустриального общества.
10. Особенности экономической политики России в условиях цифровой экономики XXI.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агапова И.И. История экономики: учеб. пособие / И.И. Агапова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.
2. Ажимова Л.В. Жан Бодрийяр о феномене массовых коммуникаций в обществе потребления // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. – 2012. – № 3. – С. 101-110.
3. Акимов М.А. Цифровая экономика без посредников // Основные тренды развития цифровой экономики в финансовой сфере. Правовые аспекты регулирования и практического применения. – М.: Издание Государственной Думы, 2019. – С. 7-14.
4. Арнольд В. Новый обскурантизм и Российское образование // Скепсис [Электронный ресурс]. – URL: http://scepsis.net/library/id_650.html.
5. Ахен Д., Клауз А., Тернер Р. СММІ: Комплексный подход к совершенствованию процессов. Практическое введение в модель. – М: «МФК», 2005.
6. Банк России: Основные направления развития финансовых технологий. 2018 [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/85540/ON_FinTex_2017.pdf.
7. Банк России. О сроках внедрения Базеля III [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/press/pr/?file=06022018_120000ik2018-02-06t11_55_45.htm.
8. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. – М.: Academia, 2004. – 788 с.
9. Берже П., Помо И., Видаль К. Порядок в хаосе. О детерминистическом подходе к турбулентности: Пер. с франц. – М.: Мир, 1991. – 368 с.
10. Бланшар О. Макроэкономика [Текст]: учебник / О. Бланшар; [пер. с англ.]; науч. ред. Л.Л. Любимов. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 671 с.
11. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства, или Конец социального. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2000. – 95 с.
12. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структура. – М.: Республика, Культурная революция, 2006. – 269 с.
13. Бодрийяр Ж. Реквием по масс-медиа // Поэтика и политика: Альманах Рос.-франц. центра социологии и философии Ин-та социологии РАН. – М.: Ин-т эксперим. Социологии. - СПб: Алетейя, 1999. – С. 193-226.
14. Большая Российская энциклопедия. Электронная версия [Электронный ресурс]. – URL: <https://bigenc.ru/rf>.
15. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – URL: <https://bse.slovaronline.com/>.
16. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
17. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1998. – 1456 с.

18. Бриллюэн

Л. Научная неопределенность и информация / Л. Бриллюэн; Пер. с англ. Т.А. Кузнецовой; Под ред. и с послесл. д-ра философ. наук проф. И.В. Кузнецова. – М.: Мир, 1966. – 271 с.

19. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный Закон Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 22.12.2020 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021 г.): КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/.

20. ВВП России по годам: 1991-2020: iFinance [Электронный ресурс]. – URL: <http://global-finances.ru/vvp-rossii-po-godam/>.

21. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайдено. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

22. Величковский Б.М. Когнитивная наука. Основы психологии познания. – М.: Академия, 2006.

23. Внешний долг России – 2019: iFinance (January 21st, 2019) [Электронный ресурс]. – URL: <http://global-finances.ru/vneshniy-dolg-rossii-2019/>.

24. Внешний долг России за полгода сократился на \$14,2 млрд.: ИА REGNUM (Москва, 13 июля 2020) [Электронный ресурс]. – URL: <https://regnum.ru/news/economy/3008835.html>.

25. Внешний долг России – 2021. iFinance [Электронный ресурс]. – URL: <http://global-finances.ru/vneshniy-dolg-rossii-2021/>.

26. Глазьев С.Ю. Модернизация российской экономики на основе нового технологического уклада как ключевое направление антикризисной политики / С.Ю. Глазьев, В.В. Харитонов, С.В. Елкин, Ю.П. Фирстов, С.А. Дубинина, И.М. Новохатько, А.В. Крянев // Россия в условиях мирового кризиса: доклады победителей конкурса 2009. М.: РГНФ, Языки славянских культур, 2009.

27. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. 255 с.

28. Григорьев О.В. Эпоха роста. Лекции по неэкономике. Расцвет и упадок мировой экономической системы / Олег Григорьев. – М.: Карьера Пресс, 2014. – 448 с.

29. Гринин Л.Е., Коротаев А.В. Глобальный кризис в ретроспективе: От Ликурга до Алана Гринспена. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 336 с.

30. Джеймисон Ф. Постмодернизм и общество потребления // Логос. – 2000. – № 4. – С. 63-77.

31. Дьяков А.В. Жан Бодрийяр: Стратегии «радикального мышления». – СПб.: Изд-во СПб ун-та, 2008. – 357 с.

32. Елфимов Г.М. Понятие «нового» в теории эмергентной эволюции // Управленческое консультирование. – № 1. – С. 187-222.

33. Еремин А.Л. Ноогенез и теория интеллекта. Краснодар: СовКуб, 2005. 356 с. [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://a-eremin.ru/rus/>.

34. Ершов М.В. О некоторых актуальных аспектах цифровой экономики в финансовой сфере // Основные тренды развития цифровой экономики в финансовой сфере. Правовые аспекты регулирования и практического применения. – М.: Издание Государственной Думы, 2019. – С. 68-83.
35. Заславская М.Д. История экономики: Учебное пособие для бакалавров / М.Д. Заславская. – Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 296 с.
36. Зомбарт В. Современный капитализм. Т. 1-2. – М.-Л.: 1931; Т. 3. – М.-Л.: 1930.
37. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia: Наука, 1998. – 639 с.
38. История экономики: Учебник / Под общ. ред. проф. О.Д. Кузнецовой и проф. И.Н. Шапкина. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 384 с.
39. Катасонов В.Н. Идея актуальной бесконечности как «научная икона Божества» / Катасонов В.Н. Христианство. Культура. Наука. М.: 2012.
40. Катасонов В.Н. Информация и реальность // Наука, философия, религия. Человек перед вызовом новейших информационных и коммуникативных технологий: Сб. материалов XVI конференции «Наука. Философия. Религия». – М.: 2014.
41. Кирова И.В. Мировая экономика и международные экономические отношения. В.2 ч. Ч. 1. Глобализация. Курс лекций / И.В. Кирова, Т.Л. Попова. – М.: МАДИ, 2014. – 68 с.
42. Кобаяси И. 20 ключей к совершенствованию бизнеса. Практическая программа революционных преобразований на предприятиях. – М.: Стандарты и качество, 2007.
43. Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец "Рах Americana". – М.: Вече, 2003. – 368 с.
44. Ковальчук М.В. Органические наноматериалы, наноструктуры и нанодиагностика // Вестник Российской академии наук. – 2003. – № 73 (5).
45. Кондратьев К.Я. Современное общество потребления и его экологические ограничения // Энергия. – 2005. – № 10. – С. 60-66.
46. Кувалдин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. – М.: ООО «МАКС Пресс», 2009. – 320 с.
47. Кутырев В.А. Философия трансгуманизма. Нижний Новгород. 2010. 82 с.
48. Маастрихтский договор о Европейском Союзе [Электронный ресурс]. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:xy0026>.
49. Мескон М., Альберт М., Хедоури. Основы менеджмента. – М: Дело, 2012.
50. Мировая экономическая мысль: Сквозь призму веков. Т. IV. Век глобальных трансформаций / Сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004. – 942 с.

51. Немцев В.Н. Инновационное предприятие черной металлургии: проблемы стратегии и риска: монография. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2010. – 259 с.
52. Немцев В.Н. Информационная экономика XXI века: новые финансовые технологии и проблемы риска // Корпоративная экономика. – 2020. – № 3 (23). – С. 50-65.
53. Немцев В.Н. Исследование методологических основ информационной экономики XXI века с использованием концепции VUCA-мир // Современный менеджмент: теория и практика: материалы VI Всероссийской (национальной) конференции. 29-30 января 2021 г., г. Магнитогорск / под общ. ред. Н.В. Кузнецовой. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2021. – С. 15-23.
54. Немцев В.Н. Исследование проблем государственного долга в экономических дисциплинах: методологические и рискованные аспекты // Корпоративная экономика. – 2021. – № 1 (25). – С. 56-79.
55. Немцев В.Н., Михин В.Ф., Бодяева Е.Ю. Черная металлургия: новые технологии и проблемы управления на предприятии: Монография. – Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2007. – 120 с.
56. Немцев В.Н. Перспективы использования робототехнических систем в российской экономике // Корпоративная экономика. – 2019. – № 4 (20). – С. 4-27.
57. Немцев В.Н. Теоретические аспекты формирования систем управления интеграционными процессами в современной экономике // Корпоративная экономика. – 2018. – № 1 (13). – С. 4-15.
58. Немцев В.Н. Цифровая трансформация и потенциал роботизированных технологических систем в рамках концепции «Индустрия 4.0» // Современный менеджмент: теория и практика: материалы V Всероссийской научно-практической конференции, 30 января – 1 февраля 2020 г., г. Магнитогорск / под общ. ред. Н.В. Кузнецовой. – Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2020. – С. 20-25.
59. Немцев В.Н. NBIC-технологии и конвергентное образование: инновационные и рискованные аспекты // Корпоративная экономика. – 2016. – № 1 (5). – С. 4-19.
60. Новейший философский словарь. – Минск: Книжный Дом, 2003. – 1280 с.
61. Объем государственного внутреннего долга Российской Федерации: Минфин России [Электронный ресурс]. – URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/?id_39=93479-tablitsy_yezhemesyachnykh_znachenii_obema_gosudarstvennogo_vnutrennego_dolga_rossiiskoi_federatsii.
62. Официальный сайт Минфина России. Государственный долг. Государственный внутренний долг Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/public_debt/internal/structure/total/?id_39=93479

9-
tablitsy yezhemesyachnykh znachenii obema gosudarstvennogo vnutrennego dolga
a rossiiskoi federatsii.

63. Политехнический словарь / Редкол.: А.Ю. Ишлинский (гл. ред.) и др. – М.: Советская энциклопедия, 1989. – 656 с.
64. Припачкин Ю.И. Цифровое регулирование в цифровой экономике как условие прорывного развития. Вызовы и возможности новейших технологий // Основные тренды развития цифровой экономики в финансовой сфере. Правовые аспекты регулирования и практического применения. – М.: Издание Государственной Думы, 2019. – С. 52-57.
65. Расселл А., Миллер Г., Дэвис Д. Информационная революция. Путь к корпоративному разуму. – М.: Альпина Диджитал, 2008.
66. Российский статистический ежегодник. 2020: Стат. сб. / Росстат. – М.: 2020. – 700 с.
67. Самуэльсон П. Экономика. В 2-х т. – М.: Алгон, 1992.
68. Стиглиц Дж.Ю. Альтернативные подходы к макроэкономике: методологические проблемы и неокейнсианство // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – №№ 5, 6, 7.
69. Тойнби А.Дж. Исследование истории: В 3 т. / Пер. с англ., вступ. статья и комментарии К.Я. Кожурина. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та: «Издательство Олега Абышко», 2006. – 1333 с.
70. Тойнби А.Дж. Постигание истории: Сборник / Пер. с англ. Е.Д. Жаркова. – М.: Рольф, 2001. – 640 с.
71. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: АСТ, 2010. – 784 с.
72. Тоффлер Э. Шок будущего. – М.: АСТ, 2008. – 560 с.
73. Федосеев В.В., Гармаш А.Н., Дайитбегов Д.М., Орлова И.В., Половников В.А.. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие для вузов / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.; под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 391 с.
74. Филиппов Д.И. Финансовые инновации в условиях развития цифровой экономики // Креативная экономика. – 2019. – Том 13. – № 8. – С. 1503-1520.
75. Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичев и др. – М.: Сов. энциклопедия, 1989; Новейший философский словарь. – Минск: Книжный Дом, 2003.
76. Хайек Ф.А. фон. Дорога к рабству. – М.: Экономика. 1992.
77. Хазин М. Воспоминания о будущем. Идеи современной экономики. – М.: Группа компаний «РИПОЛ классик» / «Пальмира», 2020. – 464 с.
78. Харрод Р.Ф. Теория экономической динамики. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008. – 210 с.
79. Ховард К., Журавлева Г. Принципы экономики свободной рыночной системы (экономикс). – М.: Златоуст, 1995.
80. Хоружий С.С. Проблема постчеловека, или трансформативная антропология глазами синергийной антропологии // Философские науки. – 2008. – № 2.

81. Эконометрика: начальный курс / Я.Р. Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ, 2004. – 576 с.
82. Экономическое, финансовое, налоговое право. Государственный долг [Электронный ресурс]. – URL: <https://isfic.info/finare/index.htm>.
83. Эскиндаров М.А., Масленников В.В., Масленников О.В. Цифровая экономика: риски и шансы для Российской Федерации // Основные тренды развития цифровой экономики в финансовой сфере. Правовые аспекты регулирования и практического применения. – М.: Издание Государственной Думы, 2019. – С. 23-35.
84. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 480 с.
85. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. — М.: Экономика, 2011. – 382 с.
86. Яшин Н. Процентное кредитование – мировая война // Вторжение. – 2000. – № 3.
87. Anneli Albi. Implications of the European constitution // EU enlargement and the constitutions of Central and Eastern Europe. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2008, 2005.
88. Aron, Raymond. Dix-huit lecons sur la societe industrielle // Collection Idiiis. 1964.
89. Bank of Russia. Databases: International Reserves of the Russian Federation (January 1993-March 2020) [Electronic resource]. – URL: https://cbr.ru/hd_base/mrrf/mrrf_m/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.1993&UniDbQuery.To=03.2020.
90. Barabasi A.-L. Linked: The Science of Network. Cambridge MA: Perseus Publishing, 2006.
91. Basel Committee on Banking Supervision. Bank for International Settlements. Group of Governors and Heads of Supervision announces higher global minimum capital standards [Electronic resource]. – URL: <https://www.bis.org/press/p100912.pdf>.
92. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: Finalising post-crisis reform [Electronic resource]. – URL: <https://www.bis.org/bcbs/publ/d424.htm>.
93. Bell D. The coming of post-industrial society. N.Y., 1973.
94. Bösch H. (2004). Reanalyzing a meta-analysis on extra-sensory perception dating from 1940, the first comprehensive meta-analysis in the history of science. In S. Schmidt (Ed.), Proceedings of the 47th Annual Convention of the Parapsychological Association, University of Vienna, pp. 1-13.
95. Borner K. Mapping the Structure and Evolution of Science. Cyberinfrastructure for Network Science Center. Bethesda: February 6, 2006.
96. Brzezinski Z.K. Between two ages. N.Y., 1970.
97. Cairncross A. What is deindustrialization: Blackaby, F. (ed.) Deindustrialization, London, Pergamon. Pp. 5-17.
98. Congressional Budget Office: Nonpartisan Analysis for the U.S. Congress [Electronic resource]. – URL: <https://www.cbo.gov/>.

99. Chua L.O. A Nonlinear Dynamics Perspective of Wolfram's New Kind of Science. Volume V. World Scientific Publishing. March 2012.
100. Cowie J., Heathcott J. and Bluestone B. Beyond the Ruins: The Meanings of Deindustrialization. Cornell University Press, 2003.
101. Domar E.D. Essays of the theory of economic growth. – Oxford: Oxford University Press, 1957. – 272 p.
102. Feinstein C. Structural Change in the Developed Countries During the Twentieth Century. Oxford Review of Economic Policy. 1999. No. 15. Pp. 35-55.
103. Friedman M. John Maynard Keynes // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly. 1997. Vol. 83, No. 2.
104. Future Work Skills 2020: Institute for the Future for the University of Phoenix Research Institute [Electronic resource]. URL: https://www.iftf.org/uploads/media/SR-1382A_UPRI_future_work_skills_sm.pdf.
105. Global-finances.ru / iFinance [Electronic resource]. – URL: <http://global-finances.ru/gosdolg-ssha/>.
106. Gold supply and demand WGC presentation: World Gold Council [Electronic resource]. – URL: <https://gold.ru/news/wgc-mirovoj-rynok-zolota-trendy-i-prognozy-zmd-2020.html>
107. Hayek F.A. von. The Use of Knowledge in Society // American Economic Review, XXXV, No. 4 (September, 1945), Pp. 519-30.
108. Heilbroner R.L. An inquiry into the human prospect. N.Y., 1974.
109. Hersey P. and Blanshard K.H. Management of Organizational Behavior, 1972.
110. History of the Basel Committee [Electronic resource]. – URL: <https://www.bis.org/bcbs/history.htm>.
111. IFIAR: The International Forum of Independent Audit Regulators [Electronic resource]. – URL: <https://www.ifiar.org/>.
112. International Association of Insurance Supervisors: Insurance Journal [Electronic resource]. URL: <https://www.insurancejournal.com/topics/international-association-of-insurance-supervisors-iaais/>.
113. International Organization of Securities Commission. The global standard setter for securities markets regulation [Electronic resource]. – URL: <https://www.iosco.org/>.
114. Joseph Stiglitz. Measure what's important // In the World of Science. – 2020. – No. 10. – Pp. 42-51.
115. Joshi, Rakesh Mohan. International Business. Oxford University Press, 2009, 912 p.
116. Kahn H., Brown W., Martel L. The next 200 years. N.Y., 1976.
117. Keynes John M. The General Theory of Employment, Interest and Money // The Collected Writings of John Maynard Keynes. Cambridge University Press, 2012. Vol. VII. 428 p.
118. Klavans R., Kevin W. Boyack (2007). Is There a Convergent Structure to Science? In Daniel Torres-Salinas & Henk F. Moed (Eds.), Proceeding of the 11th

International Conference of the International Society Scientometrics and Informetrics. Madrid: CSIC.

119. Krugman P. Domestic Distortions and the Deindustrialization Hypothesis. NBER Working Paper 5473, NBER & Stanford University, March 1996.

120. List of Countries by GDP (PPP): International Monetary Fund World Economic Outlook (October 2020). World Bank. The World Factbook [Electronic resource]. – URL: <https://statisticstimes.com/economy/countries-by-gdp-ppp.php>.

121. Masuda Y. The information society as port-industrial society. Bethesda, 1980.

122. Naisbitt J. Megatrends: ten new directions transforming our lives. N.Y. 1984.

123. Reynolds D. From World War to Cold War: Churchill, Roosevelt, and the International History of the 1940s. Oxford: Oxford University Press, 2006.

124. Riley T., Kennedy P. Year 12 economics workbook. 2nd ed. Dee Why, N.S.W.: Tim Riley Publications, 2005, 126 p.

125. Robinett R.W. Quantum wave packet revival. Physics reports, 392: 1-119, 2004.

126. Roco M., Bainbridge W. Converging Technologies for Improving Human Performance. NSF/DOC-sponsored project. Dordrecht, The Netherlands: Kluwer Academic Publishers, 2003.

127. Romer P.M. The Origin of Endogenous Growth // The Journal of Economic Perspectives. 1994. Pp. 3-22.

128. Rostow W.W. Stages of economic growth: a non-communist manifesto // Cambridge University Press. 1960.

129. Russia's external debt – 2019: iFinance (January 21st, 2019) [Electronic resource]. – URL: <http://global-finances.ru/vneshniy-dolg-rossii-2019/>.

130. Sari, Aurel. The Conclusion of International Agreements by the European Union in the Context of the ESDP // International and Comparative Law Quarterly. Social Science Electronic Publishing, 2008. Vol. 57. Pp. 53-86.

131. Servan-Schreiber J.-J. Le defi mondial. P., 1980.

132. Solow R.M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. 1956. Vol. 70. No. 1. Pp. 65-94.

133. TAKE-PROFIT.ORG: Биржевой портал № 1. Рейтинг стран по внешнему и государственному долгу [Электронный ресурс]. – URL: <https://take-profit.org/statistics/government-debt-to-gdp/europe/#continents>.

134. Toffler A. Future Shock. Bantam. 1984.

135. Vernadsky V.I. The Biosphere, complete annotated edition. New York: Copernicus / Springer – Verlag, 1998.

136. Wolfram S. A New Kind of Science. Champaign, IL: Wolfram Media, Inc. May 14, 2002.

Учебное текстовое электронное издание

**Немцев Виктор Николаевич
Абилова Махабат Гумаровна**

**ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ. КНИГА 5:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА**

Учебно-методическое пособие

1,42 Мб

1 электрон. опт. диск

г. Магнитогорск, 2022 год
ФГБОУ ВО «МГТУ им. Г.И. Носова»
Адрес: 455000, Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск,
пр. Ленина 38

ФГБОУ ВО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Кафедра экономики
Центр электронных образовательных ресурсов и
дистанционных образовательных технологий
e-mail: ceor_dot@mail.ru