

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 6 (42) 2017

<http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

ЖУРНАЛ «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации Эл № ФС77-42625 от 11 ноября 2010 г.

Учредитель журнала:
Ярославский государственный технический университет

Журнал издается с 2011 года, выходит 6 раз в год
с 06.06.2017 года включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени доктора и кандидата наук

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Первый заместитель главного редактора

Шкиотов С.В. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Мелиховский В.М. (Ярославль, Россия)

Бондаренко В.М. (Москва, Россия)

Новиков А.И. (Владимир, Россия)

Вахрушев Д.С. (Москва, Россия)

Николаева Е.Е. (Иваново, Россия)

Вахрушева Н.А. (Ярославль, Россия)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Водомеров Н.К. (Курск, Россия)

Сысоев С.А. (Минск, Беларусь)

Длугопольский А.В. (Тернополь, Украина)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Завьялова Е.Б. (Москва, Россия)

Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Юдина Т.Н. (Москва, Россия)

Ответственный секретарь:

Маркин М.И. (Ярославль, Россия)

Адрес редакции:

150023, г. Ярославль, Московский проспект, 88, Г-333

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: <http://theoreticaleconomy.ystu.ru>

e-mail: vagordeev@rambler.ru

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. Теоретическая экономия: завершая семилетку взаимодействия с читателем	4
---	---

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Вахрушева Н.А., Корняков В.И. Самовозрождение ресурсов экономического роста (осмысление подъема 1950-х гг.).....	11
Нусратуллин В.К., Нусратуллин И.В. Эволюционная концепция образования прибыли.....	21
Николаева Е.Е., Азарова Т.В. Конкуренция как экономическое отношение и как институт: методологический аспект.....	38
Гультяев В.Е., Пефтиев В.И., Титова Л.А. Концептуальные основы среднесрочной стратегии России.....	50

НОВАЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Горгола Е.В. Еще раз о популярных западных рейтингах или как статистика становится инструментом информационной войны.....	59
Киселев А.А., Карпов Д.С. Проблемы и особенности принятия управленческих решений в производственном менеджменте	73
Корниенко О.В. Проблемы экономического образования и мышления.....	82
Наумов Д.В. Особенности инвестиционно-инновационного процесса в современных условиях	89
Растворцева С.Н., Чернова М.В., Чернов А.Н. Диверсификация экспортно-импортных отношений регионов России как направление экономического роста (на примере Белгородской области)	97

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Жамалдинов Р.Р. Модель рационального максимизирующего поведения в концепции общественного воспроизводства	106
Евдокимова И.В. Государственно-частное партнерство как актуальный вид кооперации с целью импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественной продукции ...	113
Стомпелева Е.С. Особенности развития системы экономических интересов в воспроизводственном аспекте российской экономики.....	117
Астахин А.С., Новиков А.И. Обеспечение национальной безопасности: проблемы и пути решения.....	126
Иродова Е.Е., Алексеева С.В. Механизм государственно-частного партнерства	135

ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО

Воейков М.И. Политическая экономия С.С.Дзарасова и социал-демократический путь России (К 90-летию со дня рождения).....	143
--	-----

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ: ЗАВЕРШАЯ СЕМИЛЕТКУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ЧИТАТЕЛЕМ



Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кафедра «Экономика и управление»,
действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: vagordeev@rambler.ru

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Представляем Вам очередной, шестой (сорок второй), номер нашего журнала. Мы им завершаем первую семилетку взаимодействия с Вами и призываем к продолжению нашей взаимной постоянной работы с Вами над освоением и дальнейшим развитием теоретической экономики!

Сначала обращаем Ваше внимание на первую по порядку и главную рубрику «Актуальные проблемы теоретической экономики», где опубликованы четыре работы, представляющие, на наш взгляд, интерес с точки зрения развития теоретической экономики.

Прежде всего Вам предлагается статья под названием «Самовозрождение ресурсов экономического роста (осмысление подъема 1950-х гг.)». Её представили члены редколлегии нашего журнала Вахрушева Наталья Андреевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», и Корняков Василий Иванович, доктор экономических наук, профессор Ярославского филиала Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. В настоящее время, отмечают они, многим становится понятно, что дальнейшее пребывание отечественной экономики в стагнации – серьезная угроза для ее существования. Для её спасения необходимы решительный слом стагнационного движения, его замена на восходящее, подъёмное. Но всем этим постановкам свойственны одна и та же черта, единый общий признак: ни одна из них не опирается на теоретическое осмысление и практический опыт уникального за весь послевоенный период яркого, триумфального пятнадцатилетнего экономического подъёма страны 1945-1960 годов. Необходимо воспользоваться собственным уроком, справедливо призывают авторы, и дают дальнейшее развитие своей концепции экономического роста на основе снижающихся цен, известной читателю по их предыдущим публикациям [см. например: 1-6].

Затем в этой же рубрике мы представляем Вашему вниманию статью под названием «Эволюционная концепция образования прибыли». Её подготовили Нусратуллин Вил Касимович, доктор экономических наук, профессор кафедры общей экономической теории ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», и Нусратуллин Ильмир Вилович, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга того же вуза (г. Уфа). Продолжая разработку уже знакомой нашим читателям [см.: 7-9] своей эволюционной теории, авторы в данной статье обращают внимание на то, что прибыль – важнейшая категория экономической теории и практики, экономических отношений. Она – главный элемент формирования национального дохода страны, который в свою очередь является показателем экономической активности страны. Казалось

бы, проблема прибыли в экономической теории достаточно очевидна и не представляет сложностей. Однако, как выясняется, это не совсем так. Категория прибыли в современной экономической теории до настоящего времени, замечают авторы, является весьма нечетко сформулированной, размытой категорией. Такой, что она для немалого числа экономистов окутана мистической тайной своего происхождения и существования. До сих пор экономическая теория не может доказать механизм образования прибыли, ее источник иначе, чем в марксистской интерпретации, хотя здесь существует множество разных вопросов, предположений и версий. В связи с указанным проблема прибыли, ее сущности, образования и формирования как в целом, так и составляющих, утверждают авторы статьи, представляет интерес для теоретического анализа, в том числе и в рамках эволюционной экономики.

Далее в рубрике «Актуальные проблемы теоретической экономики» Вашему вниманию предлагается статья под названием «Конкуренция как экономическое отношение и как институт: методологический аспект». Её подготовили Николаева Елена Евгеньевна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории и региональной экономики ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», и Азарова Татьяна Валерьевна, выпускница аспирантуры по направлению 38.06.01 «Экономика» («Экономическая теория») этого университета, старший юрист «Юридической фирмы «Консалт» Сорокин и партнеры» (г. Иваново). Елена Евгеньевна уже известна читателям нашего журнала [см.: 10-13], а Татьяна Валерьевна выступает у нас впервые. Авторами предложена расширительная трактовка категории конкуренции в рамках взаимосвязи политэкономического и институционального подходов с учетом системного подхода. В статье проанализирована сущность конкуренции на основе методологии классической политэкономии, а в русле институциональной теории показана форма проявления этой категории. В рамках системного подхода конкуренция представлена в структурном и функциональном аспектах. При этом выделена социальная функция конкуренции, заключающаяся в реализации общественных интересов. Авторами уточнен набор объективных условий, при наличии которых мы можем говорить о существовании конкуренции. Таким образом, в статье конкуренция определена не только как экономическая категория (понимание конкуренции как объективных экономических отношений с учетом функциональной составляющей), но и как институт (как экономическое поведение субъектов с учетом механизмов, обеспечивающих тот или иной тип поведения). Это позволяет представить конкуренцию как феномен экономической науки в единстве объективного и субъективного аспектов.

Затем в этой главной рубрике выступают ученые из ФГБОУ ВО Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д. Ушинского: Певтиев Владимир Ильич, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая теория и менеджмент» и его соавторы – Гульгяев Вячеслав Евгеньевич и Титова Людмила Анатольевна, кандидаты экономических наук, доценты кафедры «Экономика и управление». При этом Владимир Ильич уже известен нашим читателям [см.: 14-15], а Вячеслав Евгеньевич и Людмила Анатольевна публикуются у нас впервые. Их совместная работа называется «Концептуальные основы среднесрочной стратегии России». В ней констатируется, что новая экономическая реальность в контексте России выдвигает в качестве императивы радикальные обновления Стратегии развития на среднесрочный период (до 2025 г.). В её разработке обязаны принять действенное участие знакомые фигуры и эксперты: неолибералы и неомарксисты, государственники и институционалисты. Обоснована возможность и необходимость конструктивного синтеза официальной и альтернативных версий экономической политики власти и бизнеса. Методологическое обоснование Стратегии «Россия – 2025», на взгляд авторов статьи, могли бы обеспечить: а) концепция интегративных знаний (динамична и плодотворна в сравнении с методологическим плюрализмом); б) авторская гипотеза либерального этатизма; в) её прагматизм, с дистанцией от доктринальных разногласий. Асимметричный и разумный ответ на санкции Запада мог бы заключаться в суверенизации экономической политики с ориентацией на устойчивое

развитие и прочное благосостояние трудящихся. Суверенизация предполагает мобилизацию всех внутренних резервов (старых и новых), реформирование экономики и общества с наименьшими потерями, оптимизацию экономических решений (дилемм), международное сотрудничество «по всем азимутам» на началах подлинного равноправия и взаимной выгоды. В предстоящий период, считают авторы статьи, предстоит реализовать мегапроекты, материализующие национальную идею (в любой трактовке) и обеспечивающие трансформацию России из великой сухопутной державы в морскую, открыть «окно» на Большую Евразию.

В рубрике «Новая индустриализация: теоретико-экономический аспект» публикуется в этом номере пять материалов. Во-первых, это статья под названием «Еще раз о популярных западных рейтингах или как статистика становится инструментом информационной войны». Её автор – Горгола Евгений Викторович, доктор экономических наук, профессор, старший научный сотрудник Центрального научно-исследовательского института Министерства обороны РФ, (г. Москва). Характеризуя предмет исследования, автор отмечает, что подконтрольная американскому финансовому и политическому капиталу, русофобская пропаганда принимает все более разнообразные формы, тяготея к воздействию, в первую очередь, на интеллектуальный потенциал нации. Сиднейский Институт экономики и мира при помощи международной группы экспертов ежегодно готовит отчет об уровне миролюбия, безопасности и уровне насилия в разных регионах планеты, и, по мнению составителей рейтинга, у России сейчас в рейтинге миролюбия лишь 151-е место из 163, сразу за Северной Кореей. При этом США, являющиеся де-факто мировым жандармом, бесцеремонно и незаконно вмешивающиеся во внутренние дела любых стран, выглядят гораздо миролюбивее ЮАР, КНР, Индии, тем более КНДР и России. Автор делает вывод, что такая форма навязывания русофобии, неприятия независимой, равноправной позиции нашей страны на мировой арене выступает еще одним инструментом информационной войны, объявленной России Западом.

Во-вторых, в этой же рубрике представлена статья под названием «Проблемы и особенности принятия управленческих решений в производственном менеджменте». Её представили Киселев Александр Александрович, заведующий кафедрой «Управление предприятием» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет», кандидат педагогических наук, профессор и Карпов Дмитрий Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление» ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет». Они отмечают, что сегодня много вопросов в производственном менеджменте возникает по проблемам принятия управленческих решений. Однако существующие проблемы в этой области не получают нужного научного рассмотрения. При этом даже понимание сущности и содержания управленческого решения не всегда четко понимается и исследователями и практиками, что актуализирует тему статьи и дает предмет для обсуждения. На основе достаточно большого управленческого опыта, изучения иностранного опыта и современных подходов к изучению принятия управленческих решений в статье предлагаются основные методологические подходы, позволяющие найти научно-обоснованные пути решения обозначенных в статье проблем.

В-третьих, в этой рубрике помещена статья под названием «Проблемы экономического образования и мышления». Её автор – Корниенко Олег Васильевич, кандидат экономических наук, доцент ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет» (г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация). В статье анализируется ряд научных публикаций последних лет, посвященных аспектам экономического образования и мышления. Рассмотрены процессы коммерциализации деятельности вузов, которые не приводят к увеличению их эффективности. Дана характеристика основных составляющих академической ренты. Показана специфика формирования «экономического человека» в рамках современных концепций образования. Дана критика формирования экономического мышления на основе категорий неоклассической экономики.

В-четвертых, статья под названием «Особенности инвестиционно-инновационного процесса в

современных условиях». Её представил Наумов Денис Владимирович, кандидат технических наук, доцент, проректор по экономической работе и заведующий кафедрой информационных систем и технологий ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет». Актуальность тематики исследования, как считает сам автор, обусловлена тем, что в современных условиях инновационной активности всех форм социально-экономических систем существует необходимость выявления и моделирования процессов взаимодействия субъектов инновационной деятельности и инвесторов. Инновации получают развитие при условии наличия достаточного инвестирования. Целью данного исследования является определение особенностей инвестиционно-инновационного процесса в современных условиях. На основе проведенного анализа были определены основные группы субъектов инвестиционно-инновационного процесса, выявлены их взаимодействия в процессе инновационной деятельности и построена модель инвестиционно-инновационного процесса.

Завершает эту рубрику совместная работа доктора экономических наук, профессора департамента мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Москва) Растворцевой Светланы Николаевны и двух аспирантов из Белгородского национального исследовательского университета (г. Белгород) Черновой Марины Викторовны и Чернова Андрея Николаевича. Исследование, которое было поддержано грантом Президента РФ (проект № МД-5717.2016.6) посвящено оценке возможных направлений диверсификации внешней торговли регионов России в целях обеспечения устойчивого экономического роста. На примере родной для авторов статьи Белгородской области, показаны возможности территориальной диверсификации внешней торговли, несмотря на резкое (почти в два раза) снижение экспортно-импортных потоков в регионе. Обосновано, что взаимная торговля со странами БРИКС имеет все экономические предпосылки для дальнейшего развития.

В рубрике «Творчество молодых исследователей» представленный номер предлагает Вашему вниманию пять публикаций.

Во-первых, статья, которую подготовил Жамалдинов Ренат Рустамович, аспирант Департамента экономической теории ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва). Она называется «Модель рационального максимизирующего поведения в концепции общественного воспроизводства». При помощи категорий диалектики показано, что история развития модели рационального максимизирующего поведения ведет не к окончательному опровержению этой модели, а к точному очерчиванию границ ее использования. Показано, что модель рационального максимизирующего поведения применима везде, где присутствует человек как субъект хозяйственной деятельности. В связи с тем, что в концепции общественного воспроизводства человек как субъект хозяйственной деятельности присутствует на стадиях производства, обмена и потребления, сделан вывод о существовании феномена социально-экономического отчуждения человека от стадии распределения. Сформирована классификация ролей экономических агентов, форм экономического поведения и практической значимости их поведения на каждой стадии общественного воспроизводства.

Во-вторых, статья под названием «Государственно-частное партнерство как актуальный вид кооперации с целью импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественной продукции». Её автор – Евдокимова Ирина Валерьевна, аспирант, ведущий специалист по инновационной деятельности, ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» (г. Екатеринбург). Цель статьи заключается в том, чтобы изучить способы взаимодействия государственного и частного сектора в рыночной экономике, особенности государственно-частного партнерства (ГЧП) и его формы в российской экономике. Рассмотрено государственно-частное партнерство как эффективный инструмент взаимодействия. Приведен прикладной пример, отражены преимущества взаимодействий компаний и государства с целью импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

В-третьих, работа, которую представила Стомпелева Екатерина Сергеевна, аспирантка

Департамента экономической теории ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», (г. Москва). Её статья называется «Особенности развития системы экономических интересов в воспроизводственном аспекте российской экономики». В ней рассматриваются теоретические и практические вопросы развития системы экономических интересов в современной экономике, происходящие под воздействием социально-экономических, эволюционно-трансформационных и глобализационных факторов. Развитие системы экономических интересов понимается как преодоление не только ресурсных ограничений, накладываемых на неё природой, но и институциональных ограничений, накладываемых на неё социально-экономической средой. Выделяются объективные закономерности развития хозяйствующего субъекта как основной институциональной формы функционирования системы экономических интересов. Раскрываются особенности функционирования и развития отечественного хозяйствующего субъекта как системы экономических интересов, вызванные траекторией предшествующего социально-экономического и социокультурного развития. Анализируется экономическое поведение и интересы собственников, управляющих и наемных работников российских фирм. Обосновывается, что развитие геоэкономической системы экономических интересов в условиях глобализации характеризуется диалектическим взаимодействием двух тенденций: усилением целостности системы и обострением её частных и воспроизводственных противоречий.

В-четвертых, статья под названием «Обеспечение национальной безопасности: проблемы и пути решения». Её авторы – Астахин Александр Станиславович, аспирант Российской академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимирский филиал, и Новиков Александр Иванович, доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник этого же вуза. В их работе раскрыто понятие «безопасности» и «опасности» как научных категорий, обоснован методологический аппарат исследования системы национальной безопасности, предложена формула обеспечения безопасности личности, общества, государства, установлена взаимосвязь и взаимовлияния социальной, экономической, экологической, демографической и политической систем на национальную систему безопасности, определены критерии допустимого риска и выявлены отклонения, характерные для современного состояния развития России.

В-пятых, статья, которая называется «Механизм государственно-частного партнерства». Её подготовили Иродова Елена Евгеньевна, доктор экономических наук, профессор, кафедры «Экономическая теория и региональная экономика» ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», и Алексеева Светлана Васильевна, аспирант этих же кафедры и вуза. Елена Евгеньевна уже известна нашим читателям по предыдущим публикациям у нас [см.: 16-17], а Светлана Васильевна – новый для нас автор. Их статья, как видите из названия, посвящена исследованию механизма государственно-частного партнерства. Для понимания роли государственно-частного партнерства в экономике авторы охарактеризовали субъекты и объекты государственно-частного партнерства, приоритетные сферы применения государственно-частного партнерства на примере ряда промышленно развитых стран, а также принципы такого сотрудничества. Авторы выделяют ряд аспектов механизма функционирования государственно-частного партнерства и анализируют элементы институциональной среды, стимулирующие и/или сдерживающие развитие государственно-частного партнерства в каждом направлении.

В рубрике «Юбилей ученого» публикуется работа под названием «Политическая экономия С.С. Дзарасова и социал-демократический путь России» (к 90-летию со дня рождения). Её автор – Восейков Михаил Илларионович, доктор экономических наук, профессор, заведующий сектором политической экономии Института экономики Российской Академии наук. Данная работа представляет собой тезисы доклада, с которым автор выступил 31 октября 2017 года на совместном заседании научных семинаров Института экономики РАН «Актуальная политическая экономия» и «Глобальная нестабильность: причины и последствия». Он показывает, какой вклад внес в развитие классической

политической экономии С.С. Дзарасов, выдающийся отечественный ученый-экономист. Обращено внимание на работы юбиляра как советского периода, так и полутора постсоветских десятилетий. Автор утверждает, что работы С.С. Дзарасова выступают методологической основой для обоснования социал-демократического пути развития России.

В рубрике «Научная жизнь» мы даем афишу о Международном круглом столе «Политическая экономия сегодня», который состоится 5 декабря 2017 года в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации и посвящен юбилею президента этого вуза, Заслуженного деятеля науки Российской Федерации Аллы Георгиевны Грязновой, доктора экономических наук, профессора. Наш журнал обеспечивает информационную поддержку указанному мероприятию.

В заключение позвольте высказать традиционное для завершения рубрики главного редактора пожелание: Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением, В.А. Гордеев

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Корняков В.И. Кратное увеличение производительности труда – самое главное теоретическое исследование [Текст] / В.И. Корняков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. — № 2. — С. 10-15. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

2. Корняков, В.И. О современном способе действия закона роста производительности труда и забытом экономическом открытии И.В. Сталина [Текст] / В.И. Корняков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. — № 3. — С. 8-21. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

3. Корняков, В.И. Вселенско-космическая тайна двойственности труда [Текст] / В.И. Корняков // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. — № 5. — С. 11-16. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

4. Алексеева, Н.А., Корняков, В.И. Дирижизм и воспроизводственный поворот [Текст] / Н.А. Алексеева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. — № 1. — С. 24-35. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

5. Альпидовская М.Л., Вахрушева Н.А., Корняков В.И. В чем могла бы состоять смена модели российской экономики [Текст] / М.Л. Альпидовская // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. — № 6. — С. 8-15. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

6. Вахрушева, Н.А., Корняков В.И. Угнетенное экономическое развитие позднего СССР [Текст] / Н.А. Вахрушева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2017. — № 1. — С. 9-17. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

7. Нусратуллин, В.К. О необходимости новой парадигмы в экономической теории [Текст] / В.К. Нусратуллин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. — № 5. — С. 17-22. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

8. Нусратуллин, В.К., Нусратуллин, И.В. Экономическая теория – поиск фундаментальных оснований перспективного развития мировой экономики и мирового сообщества [Текст] / В.К. Нусратуллин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 1. — С. 20-34 и № 3. – С. 17-33. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

9. Нусратуллин, В.К., Нусратуллин И.В. Нет будущего России вне столбовой дороги общецивилизационного развития (политэкономическое видение проблемы) [Текст] / В.К. Нусратуллин // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 6. — С. 37-50. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

10. Николаева Е.Е. Рыночный и государственный механизм распределительных отношений (на примере обеспечения доступности жилья) [Текст] / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2011. — № 5. — С. 55-62. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

11. Николаева Е.Е. Взаимодействие политэкономического и институционального подходов в экономических исследованиях как требование современной экономической теории [Текст] / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. — № 4. — июль 2012 — С. 14-21. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

12. Николаева, Е.Е. Задачи новой индустриализации в России в свете опыта индустриализации в СССР [Текст] / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. — № 1. — С. 69-72. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

13. Николаева, Е.Е. Научная школа профессора Бронислава Дмитриевича Бабаева (к 85-летию юбилею) [Текст] / Е.Е. Николаева // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2015. — № 2. — С. 90-92. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

14. Пефтиев, В.И. А.И. Кащенко: концепции не сгорают... (до пепла) [Текст] / В.И. Пефтиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 4. — С. 45-48. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

15. Пефтиев, В.И., Залетов Ю.С. Оптимизация таможенных органов и процедур в новой экономической реальности для России [Текст] / В.И. Пефтиев // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2016. — № 5. — С. 35-39. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

16. Иродова Е.Е., Шиянова Н.В. О месте и роли малого бизнеса в региональной экономике [Текст] / Е.Е. Иродова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2012. — № 6. — С. 30-38. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

17. Иродова, Е.Е. Историко-логический подход в исследовании проблем становления и развития акционерных обществ [Текст] / Е.Е. Иродова // Электронный научный журнал «Теоретическая экономика», 2014. — № 6. — С. 37-44. [Электронный ресурс] - Режим доступа к журн. свободный: <http://www.theoretical economy.info>.

САМОВОЗРОЖДЕНИЕ РЕСУРСОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (ОСМЫСЛЕНИЕ ПОДЪЕМА 1950-х гг.)

Вахрушева Наталья Андреевна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: ashatan1985@mail.ru

Корняков Василий Иванович

доктор экономических наук, профессор,
Ярославский филиал ГАОУ ВО ЛО «ЛГУ имени А.С. Пушкина»,
Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: mr.kenaf2015@yandex.ru

JEL H 410; O 100; O 400

САМОВОЗРОЖДЕНИЕ РЕСУРСОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (ОСМЫСЛЕНИЕ ПОДЪЕМА 1950-х гг.)

Аннотация: В настоящее время многим становится понятно, что дальнейшее пребывание отечественной экономики в стагнации – серьезная угроза для ее существования. Для её спасения необходимы решительный слом стагнационного движения, его замена на восходящее, подъёмное. Но всем этим постановкам свойственны одна и та же черта, единый общий признак: ни одна из них не опирается на теоретическое осмысление и практический опыт уникального за весь послевоенный период яркого, триумфального пятнадцатилетнего экономического подъёма страны 1945-1960 годов. Необходимо воспользоваться собственным уроком.

Ключевые слова: экономический рост, общественное воспроизводство, затраты, цена, конечный продукт, совокупный общественный продукт, пресуществление, производительность труда.

SELF-REVIVAL OF RESOURCES OF ECONOMIC GROWTH (JUDGMENT OF RISE OF THE 50TH)

Abstract: Now it becomes clear to much that further stay of domestic economy in stagnation – serious threat for her existence. Resolute demolition of the stagnatory movement, his replacement on ascending, lifting are necessary for her rescue. But the same line, uniform general sign are peculiar to all these statements: any of them doesn't rely on theoretical judgment and practical experience of bright, triumphal fifteen years' economic recovery of the country of 1945-1960, unique for all post-war period. It is necessary to use own lesson.

Keywords: economic growth, public reproduction, expenses, price, final product, cumulative public product, implementation, labor productivity.

О поисках ключа в собственных карманах. Гипотеза экономического «бумеранга». В наши дни только ленивый не высказывается в том смысле, что дальнейшее пребывание отечественной экономики в стагнации – величайшая угроза самому существованию страны, что для её спасения непреложно, жизненно необходимы решительный слом стагнационного движения, его замена на поступательно-восходящее, подъёмное. Но всем этим постановкам свойственны одна и та же черта, единый общий признак: ни одна из них не опирается на теоретическое осмысление и практический опыт уникального за весь послевоенный период яркого, триумфального пятнадцатилетнего экономического подъёма страны 1945-1960 годов. Казалось бы, именно сейчас надо бы, следовало бы

и чрезвычайно важно всмотреться, каковы были движущие силы этого подъёма, с *nota bene*: когда и почему они оказались исчерпанными, есть ли возможности возобновить их весьма выраженное, даже мощное действие, что для этого надо делать в нашей сегодняшней экономике и т.д. Ведь подъём-то был свой, родной, не импортированный, чисто внутренний, вроде собственных карманов. Естественно соображение: а вдруг какие-то из «ключей» подъёма пятидесятых или сами подходят к «дверям» нашей нынешней экономики (а почему бы им и не подойти?), или же (если всё-таки не подойдут) материально «подскажут», как и чем её, эту нашу современную экономику, «отворять», «отпирать» на подъём. «Но тих был наш бивак открытый»: нам неизвестны какие бы то ни было ищущие конструктивные обращения к этому собственному же опыту, поисковые «ворошения» собственных карманов, хотя его вполне достоверные характеристики в экономической литературе имеются.

Они как раз и показывают, что, в отличие от острейшего ресурсного дефицита современной стагнации, первый, последний и единственный за последние семьдесят-восемьдесят лет экономический подъём (1945-1960 гг.), вне всякого сомнения, являет собой, прежде всего, беспрецедентное ресурсное чудо. Подлинным чудом было уже начавшее этот подъём восстановление из руин почти 30 тысяч уничтоженных предприятий, 2 тысяч городов, десятков тысяч мостов, сотен тысяч километров железнодорожных путей, дорог. И за пределами чудесным, до сих пор убедительно не объяснённым, стало изыскание ресурсов (для возрождения порушенного) всего за 2,5 года (а не за 70, как было рассчитано зарубежными специалистами) в изнурённой войной стране без какой бы то ни было зарубежной помощи.

Сама собой наращивается идея о существовании в то время в экономике особого, в наши дни потерянного или прекратившего действие, внутриэкономического способа (регулятора, «ключа», механизма, устройства) наработки ресурсов, ресурсной достаточности

Однотипная выработка требующихся экономике ресурсов происходила и далее на протяжении всех последующих лет подъёма. До его внезапного прекращения рождавшихся в недрах экономики ресурсов хватало на всё. И прежде всего – на поддержание ресурсами высоты траектории подъёма: на годовые приросты национального дохода и производительности труда по десять и более процентов. На расширение-укрепление материально-технического базиса подъёма: на создание тысяч новых предприятий, в том числе крупнейших даже с современных позиций «великих строек коммунизма». На «начинку» этого базиса: новую высокоэффективную технику, открывавшую новые возможности совершенствования производства с повышением эффективности, интенсификации, принципиальных структурных сдвигов, наконец, опережения экономики ведущих капиталистических стран и сокращения зазора с достижениями США. На выдающиеся свершения в социальной сфере с обширным жилищным строительством, яркими продвижениями науки, образования, здравоохранения, культуры и увеличением продолжительности жизни. И сверх всего этого – на ресурсный и научно-технический подвиг возведения мощного ракетно-ядерного щита, уже в то время оградившего страну от новой агрессии.

Поэтому авторы, рассмотревшие подъём 1945-1960 годов (В.Ю. Катасонов, Г.И. Ханин и другие), не жалеют для его характеристики самых высоких, щедрых оценок: «триумф», «огромные экономические и социальные достижения», «подлинный расцвет», «исключительно высокие темпы роста». Сейчас эти характеристики представляются невероятными, но за ними – строгие факты. «...За 1950-е годы, с точки зрения уровня жизни населения, появилась новая страна, свободная от нищеты и по мировым меркам обеспеченная...» [21]. И тогда мало кто сомневался, что на глазах всего мира СССР неотвратимо настигает его главную экономику – США.

И вдруг это стойкое, из года в год, само нарождение восходящего достатка ресурсов внезапно, по историческим меркам мгновенно, прекратилось. Откуда-то выскочила «как чёрт из табакерки» длящаяся до настоящего времени долгая (почти в шестьдесят лет) и провиденная нашим

Минэкономики вперёд ещё на 20 лет [20] полоса «экономики сжатия» (термин Я.М. Миркина), нарастающей дефицитности ресурсов. Сначала – просто как падение приростов производительности труда общественного продукта, национального дохода. Но уже в позднем СССР возобладала типично стагнационная ситуация близких к нулю темпов, сопровождаемых инфляцией, далее вполне, развёрнуто и безоглядно унаследованная экономикой РФ. Получается Большая стагнация. Причём весь этот период, особенно советская его часть, отмечен непрерывными поисками путей возвращения к восходящей экономике экономического подъёма. Вряд ли удастся назвать сейчас экономический показатель, инструмент хозяйствования, не подвергавшийся тем или иным (порой неоднократным) попыткам совершенствования, реформирования. Однако «отжать» эти тенденции и признаки стагнации не удавалось, с течением времени они только усиливались. Не помог и формационный поворот. Страна продолжала и продолжает утрачивать свои позиции в мировой экономике, её народное хозяйство функционирует, как говорилось на недавнем совещании в Правительстве по макроэкономическому прогнозу на 2018-2020 годы, в условиях «жёстких ограничений по капиталу, технологическому компоненту», «технологического отставания в ряде отраслей», «в условиях жёсткой экономии ресурсов» [19].

Мы выдвигаем следующую рабочую гипотезу. На протяжении всего периода подъёма пятидесятых в экономике были, функционировали отношения, превращавшие потребление ею ресурсов в создание новых, их умножение, самовозрождение, как бы «бумеранг» их расходования, что и обеспечивало непрерывность подъёма. То есть она обладала качеством особой сверхнарабатываемости, самонарождения ресурсов. Но по ходу подъёма пятидесятых это пятнадцать лет безупречно «работавшее» регулирующее качество ресурсного «бумеранга» вдруг каким-то образом отпало, оказалось утерянным, и отечественная экономика – поздняя советская, а затем, в особенности, и современная российская оказались не только лишёнными этого рычага восхождения, но и во власти сил «экономики сжатия».

Настоящая публикация продолжает статью в ранее вышедшем журнале «Теоретическая экономика» №6 за 2016 год. Она выносит на обсуждение ряд новых, там отсутствовавших и, нам представляется, весьма значимых положений и выводов. Однако эти новые разработки не будут понятны без опоры на ранее обосновывавшиеся рассуждения, а они другими авторами пока ещё нигде и никем не повторялись, дискуссии по ним не было и нет, и поэтому на память читателей у нас нет оснований рассчитывать. Поэтому сразу оговариваем: у нас нет иного выхода, кроме как повторить в контексте нашей только что выдвинутой гипотезы ряд идей указанной статьи.

О повышениях производительности труда и их «пресуществлении» как экономическом «бумеранге». Длительные бесплодные попытки совершенствований, реформаций экономики, их обсуждения в обширной экономической литературе, конечно, сужают места, зоны возможного местонахождения предположенного экономического «бумеранга». Однако, вполне очевидно, что он не может быть изолирован от повышений производительности труда, которые, вероятнее всего, каким-то образом всё же входят в гипотетический «бумеранг», образуют его часть. Это соображение заставило шире взглянуть на литературу, посвящённую производительности труда. Стало понятным, что, при всей её необозримости, в ней имеется значимый пробел. В современной экономической литературе нам не удалось найти чётких разработок, показывающих, как повышения производительности вообще трогаются со своих мест в непосредственных процессах производства и переходят в другие сферы экономики, а особенно в сферу общественного воспроизводства (о её важности в данном контексте см. далее). И наша гипотеза «бумеранга» сразу оказалась под угрозой. Действительно, как можно выявлять возврат социуму ресурсов повышения производительности, если неизвестно, каким образом вершится прямое исходное движение «бумеранга» из зоны «реакторов» повышения производительности в другие сферы экономики?

Однако здесь нас поджидала неожиданная удача. Оказалось, что этот вопрос, не отягощённый

особым вниманием современных авторов, был К. Марксом не только выделен, но ещё и вызывал у него вопрос относительно понимания важности-значения данного вопроса читателями его «Капитала». К. Маркс задался им в несколько иной редакции: каким образом то, что предпринимается с товаром на предприятии во время (в процессе) его производства, становится принадлежностью, акцией всей экономики, общественным деянием. Но, учитывая место роста производительности труда в экономической теории Маркса, можно смело утверждать, что именно её классик и имел в виду в первую очередь, почему вставшая перед нами трудность полностью снимается, закрывается рассматриваемой научной разработкой (можно сказать, развёрнутым теоретическим тезисом, конструктом, модусом) классика.

Этот его конструкт содержательно означает: всё, предпринимаемое с товаром при его производстве, в том числе рост выработки, снижение трудоёмкости, издержек и даже индивидуальной стоимости единицы изделия, само по себе не имеет ни наималейшего общего экономического значения. Они тогда, только и единственно тогда становятся атрибутами экономики в целом, когда: а) запечатлеваются в продажной цене и, главное, б) проданы по этой цене.

По-видимому, научное предчувствие подсказывало К. Марксу, что его ученики и последователи могут не заметить, не увидеть, не оценить его модуса. Только этим, только боязнью поверхностного, беглого, не вникающего прочтения можно объяснить уникальную, единственную в его научном наследии ситуацию, когда атеистически мыслящий классик своему научному достижению вдруг дал ... богословское наименование, а именно – «пресуществления» (в христианстве – таинство евхаристии: превращения обычных хлеба и вина в тело и кровь Христовы). То есть категоричность, непререкаемость, значимость логики своего модуса Маркс доводит до сознания читателя не только прямыми разъяснениями, но даже при помощи известного религиозного образа: подобно тому, как хлеб и вино обретают святость единственно, исключительно, только в христианском пресуществлении, повышения производительности и вообще всё, придаваемое товару его производством, получают общественную значимость только в итоге его экономического «пресуществления», – его продажи (см., например: [2-8]).

Казалось бы, это всего только вариация коренного всем известного и в этом смысле азбучного положения марксизма об общественности товара в итоге его обмена на деньги. Но здесь акцент сделан на обрывности, прерывании, возобновлении отношения. Для занятых повышением производительности оно может состояться, но может и не состояться, и в этом последнем случае повышения производительности, не покидая пределов предприятия, не получают никакого общественного внимания и признания, могут утрачивать устойчивость, определённую, деградировать, рассеиваться. Становится понятным, что это вроде бы малозаметное теоретическое новшество имеет громадное практическое значение. И если только мы вооружаемся концептом К. Маркса «пресуществления», сразу же по-новому предстаёт вся наша послевоенная экономическая история.

Она неожиданно оказывается поделённой на две неравные части. На ту, в которой повышения производительности труда «пресуществлялись», переходили в экономическую систему в целом и в её общественное воспроизводство, и ту, где такой акции не было, где производительность труда оставалась, оказывалась экономически запертой на предприятиях, где она всего лишь имела место, не пройдя в общественное воспроизводство. Опасения классика, к сожалению, сбылись. Только команда И.В. Сталина последовала практически концепту К. Маркса – экономического «пресуществления» в облике своей «экономики снижающихся цен», действовавшей на протяжении всего подъёма пятидесятых. Последующие руководители страны, можно утверждать, его даже не заметили, никак на него не отреагировав и отказавшись от «экономики снижающихся цен», от «пресуществления». Опять же вдруг, сразу приходит понимание, мысль о внутренней закономерной связи экономического «пресуществления», во-первых, с экономическим подъёмом пятидесятых и, во-вторых, с нашей

гипотезой «бумеранга».

Сначала о «во-первых». Совпадение «пресуществления» (сталинской «экономики снижающихся цен») с нашим уникальным экономическим подъёмом, нарастающим достатком ресурсов ещё могло бы представиться случайностью, если бы оно было «парусом одиноким». Однако даже беглого взгляда достаточно, чтобы убедиться: перед нами – целая флотилия из переходящих одно в другое совпадений. Второе совпадение – прямое продолжение первого: демонтаж сталинской «экономики снижающихся цен» с прекращением «пресуществления» совпали со сломом восходящей подъёмной траектории, моментальным переходом к «экономике сжатия», стагнации. Наконец, третье совпадение: вся почти восьмидесятилетняя «экономика сжатия» совпадает с прямой противоположностью «пресуществления»: с функционированием предприятий без передачи этими предприятиями достигнутой индивидуальной производительности труда социуму, но переформированием её в свою индивидуальную, частную прибыль, сверхприбыль. Считать всё это случайностями было бы, нам думается, издевательством над наукой.

Уже единичное совпадение навлекает известный афоризм А. Эйнштейна: «При помощи совпадений Бог сохраняет анонимность». А в показанной множественности совпадений закономерность заявляет о себе непреложно и доказательно. Становится очевидным, что проводимое И.В. Сталиным «пресуществление» неправильно воспринималось общественностью как, преимущественно, способ повышения жизненного уровня народа. В действительности, как незыблемо устанавливают совпадения, его «экономика снижающихся цен» обладала не одним только потребительским, а, главным образом, производительным назначением. Она обеспечивала передачу «пресуществлённых» повышений производительности труда (через понижения соответствующих цен производимых товаров) структурам общественного воспроизводства, концентрирующих ресурсы социума, и привела в движении всё ещё неизученные процессы, которые (как доказала практика наших пятидесятих), никем не выявленным до сих пор образом генерировали этот экономический подъём. Наша гипотеза «бумеранга» начинает получать объективные основания. И теперь необходимо проследить, какие именно процессы начинают работать при движении «пресуществлённых» повышений производительности труда в I подразделении.

I подразделение отобрано потому, что, во-первых, оно концентрирует решающие производственные ресурсы социума: в схемах реализации Маркса это все средства производства и $\frac{2}{3}$ всего живого труда. Во-вторых, эта воспроизводственная совокупность обладает особо выраженным собственным движением, не раз привлекавшим внимание исследователей: годичным кругооборотом «производства средств производства для средств производства». «Кольцо» кругооборота открывает у Маркса функционирующий капитал 6000 в составе 4000 средств производства и 2000 живого труда (оплаченного и неоплаченного). Они трансформируются в 6000 продукции, $\frac{2}{3}$ которой (4000) возвращаются в создавшие их предприятия, возмещают в том же году израсходованные средства производства. В-третьих, именно I подразделение более всего проявляет взаимодействие общественного воспроизводства с ростом производительности труда.

В экономической литературе распространено суждение, что К. Маркс в своих схемах реализации отвлёкся от повышений производительности труда. Оно верно лишь в том смысле, что он не показывает их при демонстрации законов реализации. Но его схемы остаются продуктом проникновения повышений производительности в тот же самый кругооборот. В нём – более высокое органическое строение, которое могло сложиться только как итог участия повышений производительности. Поэтому вполне в традициях самого К. Маркса предпринимаем попытку моделирования «пресуществления» предположенного нами крупнейшего повышения производительности труда, когда I подразделение (соответственно этому предположению) вследствие роста выработки и снижения трудоёмкости производства того же самого (в натурально-вещественном выражении) общественного продукта потребовало, вместо 2000, всего только 1000 нового живого труда, и его продукция стала стоить не

$6000 = 4000 + 2000$, а $5000 = 4000 + 1000$. Попытаемся обобщённо проследить путь «пресуществлённого» повышения производительности в кругооборот I подразделения. А он непростой и состоит минимум из трёх основных стадий, на каждой из которых создавались свои особые основания подъёма пятидесятых.

Первые стадии экономического бумеранга. Первая стадия заключалась собственно в уменьшении предприятиями своих себестоимости-цены. Подъём пятидесятых устанавливает и доказывает, что эта стадия сопровождалась стимулированием на предприятиях НТП, созданием ими новой техники, технологий, прекратившееся с отменой «пресуществления». Сейчас с позиций исторического опыта достаточно очевидно, что фактически шло не заявленное, невидимое и мало кем замеченное мировое соревнование стимулирующих потенциалов советского «пресуществления» и капиталистической системы стимулирования НТП посредством прибыли-сверхприбыли. Именно они соревновались на деле, хотя советские экономисты и руководители после ухода из жизни И.В. Сталина не видели этого, ибо связывали успехи СССР в НТП не с советским «пресуществлением» («экономикой снижающихся цен»), о котором они ничего не знали (не захотели знать?), а с фактом господства общественной собственности. И советское «пресуществление» уверенно побеждало. Динамика показателей эффективности в сравнении с капиталистическими странами была выигрышной, почему вполне определилось как вопрос непосредственно предстоящего будущего весьма скорое опережение США. Стимулирование понижением (соответственно повышению производительности) себестоимости-цены не могло не побеждать, ибо оно было множественным, многократным и, главное, как свидетельствует совокупность фактов, по итогу действенно захватывало куда большие массы людей, нежели стимулирование прибылью-сверхприбылью.

Конечно, оно заключало премиальный момент выполнения заданий. Имело значение также экономическое принуждение, жесткие сроки выполнения заданий. Но современники говорят об огромном энтузиазме всего населения, вызывавшимся невиданными при капитализме снижениями цен. Он, безо всякого сомнения, наполнял-обогащал премиальный и принудительный стимулы, добавлял им стимулирующей силы. А ещё в сфере производства снижение цен присоединяло к перечисленным стимулы пробуждаемого ими морального износа оборудования. Тем не менее стимул низкой цены практически отсутствует в экономической литературе, хотя миллионы людей сегодня ходят по магазинам в её поисках.

Этой помноженности сил стимулирования, концентрируемой уменьшениями цен, противостояла органическая, давно выясненная скудость рыночного стимулирования, о которой недавно ещё раз напомнил в официозе Правительства один из самых его популярных и читаемых авторов. «Все социологические замеры (накоплен их огромный объём), показывают, что только 8-12 процентов населения готовы быть в «свободном плавании», действовать независимо, с рисками... Остальные 80-90 процентов населения – это люди в разной степени, но всё же вертикального подчинения...» [11]. И это большинство в подъём пятидесятых побеждало в мировом масштабе. И вдруг, «рассудку вопреки, наперекор стихиям» руководство страны вдруг, тихо, без общественного обсуждения в пику партийным решениям своих же съездов внезапно демонтирует побеждающую (!), идущую к полному триумфу «экономике снижающихся цен».

Тут не просто отворот от знаменитого афоризма Екатерины II («победителей не судят»). Это – практически никем не замеченный коренной излом всемирной истории, вспять от 1917 года. Судьбы советского социализма были определены здесь. Так, загоревшаяся, подожжённая «экономика сжатия» должна была привести (и привела) к дискредитации породившего её социализма и к его краху.

Сменившая первую вторую стадия советского «пресуществления» пятидесятых годов состояла в обновлении вновь произведенными «пресуществлёнными товарами состава воспроизводственных структур I подразделения по стоимости и по натурально-вещественной форме. Итогом было всё ещё недостаточно изученное совершенствование воспроизводственных пропорций как фактора усиления

подъёма. Так, общее соотношение между живым и овеществлённым трудом изменялось в пользу живого. Это поспособствовало тому, что именно в период подъёма пятидесятых у нас, по всеобщему признанию, были самые благоприятные за весь послевоенный период показатели воспроизводства основного капитала. Таким образом, техническое превосходство, создаваемое первой стадией советского «пресуществления», получало на второй стадии воспроизводственные «ноги». На третьей же стадии экономической подъём получал силу и энергетику необходимости, неизбежности.

Третья стадия. Экономический подъём как неизбежность. Неизбежность экономического подъёма, как мы уже показывали в «Теоретической экономике» год назад, создаётся ассимиляцией внутренними кругооборотами I подразделения «пресуществлённых» (введённых в общественное воспроизводство) повышенный производительности труда», возвращением как бумеранга – общественным воспроизводством затраченных ресурсов и получающимся умножением ресурсной базы экономики. Мы не сомневаемся, что эта математически сильная логика теории реализации К. Маркса была принципиально постигнута И.В. Сталиным, что и нашло отражение в триумфальном экономическом подъёме пятидесятых. Повторим наши рассуждения, продолжая уже начатый выше пример.

Натурально-вещественно продукт I подразделения – прежний, и поэтому по-прежнему его $\frac{2}{3}$ направляются вспять для восстановления израсходованных средств производства. Но теперь это будут не $\frac{2}{3}$ от $6000=4000$, а $\frac{2}{3}$ от $5000=3333,3$. Но там, в сфере функционирующего капитала, и не ожидают прежних 4000. Ввиду экономии живого труда объемом в 1000 там развёртывается весьма сложный процесс высвобождения средств производства, обеспечивавших занятость сэкономленного живого труда. И поэтому 3333,3 вполне обеспечивают сузившуюся в них потребность, а $4000-3333,3=666,7$ переходят в свободный ресурс социума. И здесь нам в одном определённом пункте следует выйти за пределы абстракций схем реализации классика.

У К. Маркса срок функционирования основного капитала условно приравнен к году. Конечно же, реально основной капитал, содержащийся в 666,7, служит ряд лет и вполне в состоянии длительно использоваться. Он как бы добавляется к уже высвобожденным 1000 живого труда, и это – только начало процесса высвобождения социуму уже использованных им ресурсов. Последующие кругообороты I подразделения продолжают и даже усиливают эту работу «бумеранга». Очередной кругооборот таким же образом высвободит 444,5 средств производства, следующий – 296,3 и так далее по закону убывающей геометрической прогрессии. Прямые расчёты выявляют, что всего в «кольце» I подразделения высвобождается (в пределе) 2000 средств производства и, вдобавок, 1000 в ветви движения, отходящего из I во II. Итого 3000 высвобожденного овеществлённого труда на 1000 сэкономленного живого, или 300 процентов. Эту цифру можно получить и без прямых расчётов по кругооборотам, просто исходя из органического строения производства. Она носит выраженно премиальный, подарочный характер экономике, повышающей производительность труда, но повышающей её только и исключительно с использованием её «пресуществления». Выявленный «бумеранг» означает двойное (как бы помноженное) действие одних и тех же повышенный производительности труда. Иначе, без «пресуществления», «бумеранг» ресурсов (с их двойным действием) невозможен, перекрыт.

Правда, в использованном числовом примере трёхсот процентов нет ни в одном году. Самая высокая годовая премия средствами производства 66,7%. Но это – потому, что рассматривалось лишь одно как бы изолированное годовое повышение производительности труда, давшее шлейф высвобождений средств производства во все последующие годы. Но таких изолированных повышений не бывает. В реальной экономической действительности годовые повышения производительности следуют одно за другим, их шлейфы объединяются, суммируются. В нашем числовом примере получающийся общий единый годовой уровень премирующих поступлений неизбежно приближается к тем же трёмстам процентам: немислимой, фантастической величине для большой страновой

экономики. При таком «бумеранге» ресурсов экономического подъёма просто не может не быть.

Сейчас это не просто себе даже вообразить, но затраченные в производстве ресурсы возвращаются в итоге своего использования в свои производства их новой, ранее не существовавшей ресурсной производящей силой, множащей исходный рост производительности, отображаясь не в принятых учёте, статистике, а в движении воспроизводственных совокупностей. Практика подъёма пятидесятых доказала, что И.В. Сталин тем не менее видел ситуацию и достаточно верно руководил ею.

Рассматриваемый эффект бумеранга ресурсов сейчас может представиться и неожиданным, и необычным, но теоретически в нём нет ничего чудесного и даже принципиально нового. Это применение весьма обычной экономической логики в её классическом варианте – всего только воспроизводственная проекция, развёртка экономического содержания повышения производительности труда. В отличие от повышения интенсивности труда, при росте его производительности нагрузки на работника не растут (повышения выработки достигаются изменениями в процессах труда), тем самым с высвобождением живого труда обязательно выводятся из производства и средства его занятости. Но только при «пресуществлении»: без «пресуществования» процесс утрачивает определённость.

Однако сказочная величина выявленного эффекта и его целевая направленность выводят его за пределы одних только обычных экономических отношений, ставят перед исследователями не только собственно экономические, но также и более широкие мировоззренческие, философские вопросы. Первый из них: кто столь щедрый даритель?

Ответ на виду: эффект творится устройством и движениями того высшего народнохозяйственного уровня общественного воспроизводства, которые научно обобщены К. Марксом в его теории совокупного общественного продукта и его реализации. А таковые созданы, конечно же, самой Природой в комплекте обязательных факторов, естественных сил бытия, существования общественного человека. И здесь неизбежно возникает второй вопрос: зачем, почему Природа, нимало не отходя от естественной детерминации своих действий, столь явно способствует повышению производительности труда, так что воспользовавшаяся установленным Природой «коридором» команда И.В. Сталина оказалась близка ко всемирной экономической победе?

На этот вопрос, нам представляется, наука сейчас полного ответ дать не может, хотя общий подход к такому ответу, как мы уже писали, уже определен установлением (С.А. Подолинским) факта специфической уникальности производительности живого человеческого труда. Во всей известной нам Метагалактике производительность труда – единственный негэнтропийный процесс, не рассеивающий, а сосредотачивающий энергию. Вполне понятно, что Природа, создав этот уникальный процесс в указанном комплекте естественных сил бытия общественного человека, вполне не только могла, но и должна была озаботиться, подготовить наиболее оптимальные пути его естественной же детерминации, осуществления. Подъём пятидесятых показал, что Природа выполнила свою часть «работы», социум обладает экономическим бумерангом возврата, кратного использования своих ресурсов, регулирующим введение народного хозяйства в экономический подъём. Но свою часть пути должен пройти и социум: научно смоделировать ситуацию и практически выстроить её элементы так, чтобы максимизировать рассмотренный эффект. Именно так поступили И.В. Сталин, его команда. И.В. Сталин завещал сохранить, развивать найденные решения. Но у преемников генералиссимуса сил придерживаться их хватило лишь на пять лет (на протяжении которых подъём, кстати, продолжался как и при жизни вождя). На изломе пятидесятых «экономика снижающихся цен» внезапно, можно сказать, в одночасье была свёрнута, демонтирована, и страна сразу оказалась в совершенно иной, противоположной хозяйственной реальности «экономики сжатия», в которой объективные экономические процессы подавляют, изглаживают возможности не только экономических подъёмов, но и оживлений.

Сразу же, фактически – вдруг, несмотря на государственную собственность, считавшуюся

вершинным выражением социального прогресса, остановилось научно-техническое развитие, так и оставшееся на уровне пятидесятых годов. Воспроизводственные пропорции оказывались неблагоприятны для эффективности производства, создания новых рабочих мест [12]. Наконец, мы выявили, что инфляция как диаметрально противоположность «пресуществления», привела к такому перерождению кругооборотов I подразделения, при котором они невидимо функционируют противоположным образом: вместо высвобождения живого труда и средств производства затягивают (в течение всего периода Большой стагнации) для производства того же продукта новые, добавочные ресурсы, разрушает часть фонда возмещения, подвергая её неиспользованию и деградации [1], поддерживая и усиливая уже признаваемый Правительством дефицит стимулирования повышений производительности труда [19].

Перед нами – объективная хозяйственная ситуация, диаметрально противоположная «пресуществлению» К. Маркса, слиянию повышений производительности труда с общественным воспроизводством и самовозрождению расходуемых ресурсов. В ней вместо снижения цен соответственно росту производительности – их повышение, переводящее экономику в режим снижения производительности с утратой стимулов её роста. Вместо экономии самим воспроизводством ресурсов – их растрата. Вместо умножения ресурсной базы через возврат используемых ресурсов в собственное производство – «порча» даже фонда возмещения [1]. Элементы этой ситуации столь неотделимо «тянут» друг друга, что вот уже почти шестьдесят лет легко перетягивают все попытки властей, ухватившись за один из них, перевернуть её.

Нам представляется, что пора извлечь уроки из столь длительного собственного опыта. «Ключи» ситуации всегда были, оставались в наших карманах. Мы совершенно добровольно «заперли» восходящую подъёмную траекторию и получили то, что получили, – Большую стагнацию. Но ключи-то по-прежнему у нас. Почему бы не воспользоваться ими? Ибо подлинным выходом может быть только экономическое «пресуществление», но не как возврат к прошлому, а как движение в будущее на основе всех завоеваний минувших шести десятилетий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Альпидовская М.Л., Вахрушева Н.А., Корняков В.И. В чем могла бы состоять смена модели российской экономики / М.Л. Альпидовская, Н.А. Вахрушева, В.И. Корняков // Теоретическая экономика. 2015. № 6 (30). С. 8-15.
2. Алексеева Н.А. Малый бизнес в системе общественного воспроизводства : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ивановский государственный университет. Иваново, 2012.
3. Алексеева Н.А. Малый бизнес в системе общественного воспроизводства. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ивановский государственный университет. Ярославль, 2012.
4. Алексеева Н.А. Новая концепция исследования современной экономической системы / Н.А. Алексеева // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 1-4.
5. Алексеева Н.А., Корняков В.И. Дирижизм и воспроизводственный поворот / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Теоретическая экономика. 2015. № 1 (25). С. 24-35.
6. Алексеева, Н.А., Корняков, В.И. Схемы, законы реализации: экономическая пластичность, более широкие действия и применения / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. - № 7 (23). – 2014. – С. 33-45.
7. Алексеева, Н.А., Корняков, В.И. Оклассическом уровне теории общественного воспроизводства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории

и практики. – № 1 (18). – 2012. – С. 7-19.

8. Алексеева, Н.А., Корняков, В.И. О классическом уровне теории общественного воспроизводства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – № 2 (17). – 2011. – С. 8-17.

9. Вахрушев Д.С. Инновационная среда как значимый фактор формирования инновационной экономики: институциональный подход / Д.С. Вахрушев // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 1. С. 5-8.

10. Вахрушев Д.С. Противоречия переходной экономики России и механизм их решения / Д. С. Вахрушев // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ярославль, 2000.

11. Миркин Я. М. Наша жизнь – эксперимент над собой / Я.М. Миркин // Российская газета. 04.08.2017. С.3.

12. Корняков В.И. Воспроизводство как поток единой субстанции: зависимости, модель, объёмные структуры / В.И. Корняков // М.-Ярославль, 2000. – 220 с.

13. Корняков В.И., Алексеева Н.А. Застраховаться от нео-неоиндустриализации / В.И. Корняков, Н.А. Алексеева // Философия хозяйства. 2013. № 2 (86). С. 121-126.

14. Корняков В.И., Алексеева Н.А. Экономическое содержание объёмных структур общественного воспроизводства / В.И. Корняков, Н.А. Алексеева // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175. С. 381.

15. Корняков В.И., Алексеева Н.А. Патогенный воспроизводственный реактор затратности-безресурсности российской экономики / В.И. Корняков, Н.А. Алексеева // Философия хозяйства. 2014. № 4 (94). С. 119-126.

16. Корняков В.И., Вахрушева Н.А. Природное регулирование общественного воспроизводства: сколько можно помыкать им? / В.И. Корняков, Н.А. Вахрушева // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. 2016. № 4. С.108- 126.

17. Корняков В.И., Вахрушева Н.А. Инновационный Маркс: новые подходы к общественному воспроизводству / В.И. Корняков, Н.А. Вахрушева // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2016. № 10 (26). С. 69-79.

18. Корняков В.И., Вахрушева Н.А. О необходимости восстановления естественного ресурсного регулирования общественного воспроизводства / В.И. Корняков, Н.А. Вахрушева // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2016. № 10 (26). С. 51-68.

19. Кузьмин В. Собственных сил хватит. Для роста экономики нужны инициативные люди / В. Кузьмин // Российская газета. 31.08.2017. С.2

20. Минэкономразвития прогнозирует еще 20 безресурсных лет стагнации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/10/20/661689-20-let-stagnatsii>

21. Ханин Г. Десятилетие триумфа советской экономики. Годы пятидесятые [Электронный ресурс] URL: <http://saint-juste.narod.ru/hanin.htm>

ЭВОЛЮЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Нусратуллин Вил Касимович

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
кафедра общей экономической теории,
г. Уфа, Российская Федерация.
E-mail: nvk-ufa@rambler.ru

Нусратуллин Ильмир Вилович

кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»,
кафедра менеджмента и маркетинга,
г. Уфа, Российская Федерация.
E-mail: nvk-ufa@rambler.ru

JEL B400

ЭВОЛЮЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация: Прибыль – важнейшая категория экономической теории и практики, экономических отношений. Она – главный элемент формирования национального дохода страны, который в свою очередь является показателем экономической активности страны. Казалось бы, проблема прибыли в экономической теории достаточно очевидна и не представляет сложностей. Однако, как выясняется, это не совсем так. Категория прибыли в современной экономической теории до настоящего времени является весьма нечетко сформулированной, размытой категорией. Такой, что она для немалого числа экономистов окутана мистической тайной своего происхождения и существования. До сих пор экономическая теория не может доказать механизм образования прибыли, ее источник иначе, чем в марксистской интерпретации, хотя здесь существует множество разных вопросов, предположений и версий. В связи с указанным проблема прибыли, ее сущности, образования и формирования как в целом, так и составляющих, представляет интерес для теоретического анализа, в том числе и в рамках эволюционной экономики.

Ключевые слова: прибыль, бухгалтерская прибыль, экономическая прибыль, нормальная прибыль, прибавочная стоимость, уровень рентабельности, стоимость товара, первоисточник прибыли, общественный интеллект как источник прибыли, труд как средство реализации интеллекта, прибыль как результат усилий всего общества.

EVOLUTIONARY CONCEPT OF GENERATION OF PROFIT

Abstract: Profit is the most important category of economic theory and practice, economic relations. It - the main element of the formation of the national income of the country, which in turn is an indicator of the economic activity of the country. It would seem that the problem of profit in the economic theory is rather obvious and does not present difficulties. However, as it turns out, this is not entirely true. The category of profit in modern economic theory to the present time is a very vaguely formulated, blurred category. Such that for a considerable number of economists it is surrounded by a mysterious mystery of its origin and existence. Until now, economic theory can not prove the mechanism of profit formation, its source, other than in the Marxist interpretation, although there are many different questions, assumptions and versions. In connection with this, the problem of profit, its essence, education and formation of both the whole and the components is of interest for theoretical analysis, including within the framework of the evolutionary economy.

Keywords: Profit, accounting profit, economic profit, normal profit, surplus value, profitability level, commodity cost, primary source of profit, social intelligence as a source of profit, labor as a means of realizing the intellect, profit as a result of the efforts of the whole society.

1. Прибыль – важнейшая категория экономической теории и практики

О дискуссионности категории прибыли. Прибыль – важнейшая категория экономической теории и практики, экономических отношений. Хотя бы потому, что представляет собой главный элемент формирования национального дохода страны, который в свою очередь является показателем экономической активности страны.

Казалось бы, проблема прибыли в экономической теории достаточно очевидна и не представляет сложностей. Однако, как выясняется это не совсем так. «Прибыль, – отмечает В.Ф. Юров, – является дискуссионной категорией. Споры о ее экономической природе идут уже более трех веков, но теория прибыли все еще остается незавершенной и противоречивой, что, естественно, не может не отражаться на управлении экономикой» [26, с. 5].

Категория прибыли в современной экономической теории оказалась до настоящего времени весьма нечетко сформулированной, размытой категорией. Такой, что она для немалого числа экономистов, как выясняется, окутана мистической тайной своего происхождения и существования. До сих пор экономическая теория не может доказать механизм образования прибыли, ее источник, иначе чем в марксистской интерпретации, хотя здесь существует множество разных вопросов, предположений и версий.

Например, Пол Самуэльсон пишет так: «Чем же обусловлено возникновение прибыли? Для экономиста это весьма сложный вопрос» [19, с. 221]. А отечественный ученый-экономист В.Н. Богачев прямо констатирует: «В марксистской традиции под прибылью понимается сумма процента и предпринимательского дохода. Этот последний остается неразгаданной тайной конкурентной экономики» [2, с. 9].

В связи с указанным проблема прибыли, ее сущности, образования и формирования как в целом, так и составляющих, безусловно, представляет интерес для теоретического анализа в рамках эволюционной экономики.

Разновидности прибыли. В самом общем виде **прибыль** – это **выручка минус затраты**, или издержки производства. В расчете на единицу товара прибыль равна реализационной (рыночной) цене товара за вычетом издержек на его производство и реализацию, или согласно отечественной терминологии – себестоимости производства и реализации товара. В экономической теории существует множество как категорий издержек, так и категорий прибыли.

Так, выручка (цена) за вычетом внешних, или явных, или бухгалтерских издержек составит **бухгалтерскую прибыль**. Выручка (цена) за минусом экономических издержек даст **экономическую прибыль**. В марксистской политэкономии экономическая прибыль трактовалась как избыточная прибавочная стоимость: «Избыточная прибавочная стоимость – излишек прибавочной стоимости, который присваивается отдельным капиталистом в результате снижения индивидуальной стоимости производимого на его предприятии товара по сравнению с общественной стоимостью этого товара» [18, с. 114].

Поскольку экономические издержки превышают бухгалтерские издержки, то очевидно, что экономическая прибыль является меньшей величиной, чем бухгалтерская прибыль. Заметим, что именно об экономической прибыли как «неразгаданной тайне конкурентной экономики» выразился В.Н. Богачев в выше приведенной цитате.

Разницу между бухгалтерской и экономической прибылью можно назвать нормальной прибылью, поскольку внутренние неявные начисления фирмы в виде отдачи факторов производства, как упущенной выгоды при использовании фактора производства у себя, в собственном производстве, обычно рассчитываются на среднерыночном (нормальном, общем, естественном) уровне. «Нормальная прибыль – это прибыль, от которой владельцы фирмы отказываются, используя свои собственные ресурсы в своей фирме, но которую они могли бы получить, вложив ресурсы в иное дело» [24, с. 284]. К такого рода вознаграждениям в виде упущенной выгоды относятся прибыль, процент, арендная

плата и их производные.

В отечественной терминологии бухгалтерскую прибыль называли **балансовой** прибылью, экономическую – **остаточной**, нормальную – **плановой**, или **нормативной** прибылью. Как рассчитывается нормальная прибыль предприятия?

Для этого вначале находится такой показатель как **норма (уровень) рентабельности**, представляющая собой отношение совокупной по всей экономике (нерентных отраслей) бухгалтерской прибыли к совокупным же бухгалтерским издержкам, или себестоимости товара. Затем, бухгалтерские издержки предприятия умножаются на найденную величину нормы прибыли. То есть в окончательном виде формулу можно записать следующим образом:

$$Пн_i = s_i \times П / S,$$

где $Пн_i$ – нормальная прибыль i -го предприятия; s_i – себестоимость произведенной на i -м предприятии продукции; $П$ – совокупная (бухгалтерская) прибыль в нерентных отраслях общественного производства; S – совокупная себестоимость (бухгалтерские издержки) производства продукции в тех же нерентных отраслях.

Норма рентабельности отличается от аналогичного в определенном смысле показателя нормы прибыли, поскольку при ее расчете в бухгалтерские издержки включаются лишь текущие издержки авансированного капитала в части амортизационных отчислений. Норма прибыли же представляет собой отношение совокупной бухгалтерской прибыли ко всему авансированному капиталу. «... Прибавочная стоимость, каково бы ни было ее происхождение, есть избыток над всем авансированным капиталом. Следовательно, этот избыток стоит в таком отношении ко всему капиталу, которое выражается дробью m/k , где k означает весь капитал. Таким образом, мы получаем норму прибыли $m/k = m/(c+v)$ в отличие от нормы прибавочной стоимости m/v » [16, с. 49-50].

Очевидно, что понятие нормы прибыли, если не тождественно понятию процента, то, во всяком случае, близко к нему. В то же время надо отметить, что норму (уровень) рентабельности можно трактовать как **текущую норму прибыли** на авансированный капитал.

Здесь мы показали разнообразие категорий прибыли не столько с познавательной целью, сколько вследствие необходимости различать их при последующем рассмотрении с эволюционных позиций.

2. Традиционные теории прибыли

Классическая концепция формирования прибыли (прибавочной стоимости). Напоминая концепции образования прибыли, сразу же отметим микроэкономическое позиционирование их авторов.

Обычно эволюцию взглядов на природу прибыли, пишет В.Ф. Юров, начинают рассматривать с эпохи меркантилистов, хотя особой теории прибыли у них сформировано не было. Они выводили ее из операций обмена в виде разницы между продажной и покупной ценой товара. Но уже в XVIII в. появились три концепции о происхождении прибыли. Немецкие и итальянские экономисты считали ее результатом использования капитала, и поэтому прибыль отражала его продуктивность. В Англии, хранившей традиции У. Петти и Дж. Локка, прибыль рассматривалась как продукт чужого труда. Во Франции в это время господствовала школа физиократов, которые связывали прибыль с производительностью только земледельческого труда [см.: 26, с. 5].

Классическая концепция образования прибыли восходит к А. Смиту. Он подчеркивал, что прибыль – это продукт труда, присваиваемый капиталистом. «Поэтому стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама в этом случае на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая – на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы» [21, с. 46]. Далее, он несколько отходит от этого положения, подчеркивая, что «прибыль на капитал образует составную часть, совершенно отличную от заработной платы, и определяется на совершенно других началах»

[21, с. 47].

По К. Марксу, рыночная цена колеблется вокруг стоимости и возмещает стоимость потребленных средств производства (текущие издержки на приобретение средств труда и предметов труда), оплачивает **необходимое рабочее время** (оплату труда) и **прибавочное рабочее время** (прибавочную стоимость, или прибыль, как ее превращенную форму). Оплата необходимого и прибавочного рабочего времени образует стоимость труда. То есть:

$$W = c + v + m,$$

где W – стоимость товара; c – производственный капитал (средства производства, состоящие из средств и предметов труда); v – оплата труда; m – прибавочная стоимость.

В марксистской трактовке капиталистическая прибыль – превращенная форма прибавочной стоимости, выступающая как излишек выручки над затратами капитала и присваиваемая безвозмездно капиталистом. Превращение прибавочной стоимости в прибыль связано с тем, что капиталист авансирует свой капитал не только на наем рабочей силы, но и на приобретение средств производства, без которых невозможны производственный процесс и создание прибавочной стоимости. Поэтому «прибавочная стоимость, представленная как порождение всего авансированного капитала, приобретает превращенную форму прибыли» [16, с. 43].

Формирование же и источник прибавочной стоимости трактуются следующим образом. Организуя производство, капиталист затрачивает определенную сумму денег на приобретение средств производства и покупку рабочей силы, преследуя лишь одну цель – получить избыток над первоначально авансированной им суммой денег, то есть прибавочную стоимость. Средства производства (постоянный капитал) не могут быть источником прибавочной стоимости, так как они не создают новой стоимости, а лишь переносят свою стоимость на вновь созданный продукт. Специфическая же особенность товара «рабочая сила» состоит в том, что она обладает способностью в процессе ее потребления, то есть в процессе труда, создавать новую стоимость, причем большую, чем она сама стоит. Капиталист достигает этого, заставляя трудиться рабочего сверх времени, которое необходимо для воспроизводства стоимости рабочей силы. Таким образом, труд наемного рабочего является единственным источником прибавочной стоимости [см.: 18, с. 304–305].

Надо добавить и то, что в указанной трактовке образование прибыли является отражением описания капиталистической эксплуатации: «Прибавочная стоимость – стоимость, создаваемая трудом наемного рабочего сверх стоимости его рабочей силы и безвозмездно присваиваемая капиталистом. Производство и присвоение прибавочной стоимости выражают основное производственное отношение капиталистического способа производства, основной экономический закон капитализма. Раскрыв сущность экономической категории товара рабочая сила, Маркс раскрыл действительный источник образования прибавочной стоимости, обнажив скрытую товарными отношениями природу капиталистической эксплуатации» [см.: 18, с. 304–305].

Заметим также, что в марксистской интерпретации очерчена система распределения прибыли между отдельными категориями обладателей капитала: «В процессе реализации и распределения прибавочная стоимость распадается на прибыль, извлекаемую промышленными и торговыми предпринимателями, процент, присваиваемый банкирами, и земельную ренту, получаемую землевладельцами» [см.: 18, с. 305].

Постклассические концепции образования прибыли. Одной из ведущих постклассических направлений экономической теории явилась неоклассическая теория, зародившаяся в 70-х годах 19-го столетия. Ею основателями были К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк (австрийская школа), К. Джевонс, Л. Вальрас (математическая школа), Дж.Б. Кларк (американская школа), А. Маршалл, А. Пигу (кембриджская школа). В первую очередь она явилась реакцией на марксизм с его всесторонней критикой капитализма. Основной конструкцией этой концепции в противовес трудовой

теории стоимости была выдвинута теория предельной полезности, согласно которой стоимость рассматривалась как субъективная категория, величина которой определялась полезностью последней дополнительной единицы предмета потребления. Соответственно, предельная полезность определяла цены предметов потребления, а через них и цены производственных факторов, то есть величину заработной платы, прибыли, ренты, одновременно, якобы, объективно решая задачу распределения доходов в обществе.

Далее, принципы теории предельной полезности переросли в теорию предельной производительности факторов производства Дж.Б. Кларка. Стоимость у него выступала как сумма предельных продуктов, якобы, равноправных факторов производства, а предельные продукты определяли цены производственных факторов – заработную плату, прибыль и ренту. Таким образом, распределение осуществляется в соответствии с «естественными» справедливыми законами экономики. Неоклассическая теория стоимости и ценообразования получила наивысшее развитие в работах английского экономиста А. Маршалла.

Концепция предельной полезности все же не внесла ясности в проблему образования и источников прибыли и, следовательно, распределения доходов. Главным камнем преткновения, с которым и в настоящее время экономическая теория, опирающаяся на традиционные постулаты равновесия, не может разобраться, явилось то, что введенный неоклассиками четвертый фактор производства – предпринимательские способности – в состоянии долгосрочного конкурентного равновесия оказался без вознаграждения.

Вот как об этом пишет М. Блауг: «В состоянии долгосрочного конкурентного равновесия оплата каждого фактора, включая нанимателя труда, равна денежному выражению его предельного продукта; предпринимателю не достается никакого остатка, и прибыль равна нулю. Но как насчет тех теорий, которые определяют прибыль как доход некоторого четвертого фактора производства, именуемого «организацией» или «предпринимательством», включающего координацию факторов, принятие решений, а также несение бремени риска и неопределенности? Может показаться, что в этом случае мы можем просто применить стандартную теорию предельной производительности и определить «нормальную прибыль» как предельный продукт предпринимателя. Таким образом, мы можем вместе с Маршаллом утверждать, что в состоянии долгосрочного равновесия прибыль «нормальна», так как чистая, или остаточная, прибыль равна нулю. Основательна ли эта точка зрения?» [1, с. 424].

Далее, автор пишет, что он имеет в виду под чистой прибылью: «Чистая прибыль – это доход сверх издержек упущенной возможности, то есть выплат, необходимых для отвлечения производительных услуг от их наиболее выгодных альтернативных применений. В то же самое время чистая прибыль есть также доход сверх «реальных» издержек, так как она не призвана поддерживать существование какого-либо производственного фактора. ... Придерживаясь нашего определения чистой прибыли, не включающей ни альтернативных, ни реальных издержек, мы можем определить ее как остаток после того, как совершены все контрактные выплаты, включающие издержки упущенной возможности для управляющих, страхуемые риски, амортизацию и выплаты акционерам, достаточные для поддержания сложившегося уровня инвестиций» [1, с. 424]. То есть речь идет об обыкновенной сверхприбыли, формирующейся выше нормальной прибыли, или об экономической прибыли.

Продолжая свою мысль, автор говорит, что если рассматривать предпринимателя в качестве отдельного производственного фактора, получающего свой предельный продукт, нельзя этот предельный продукт приравнять чистой прибыли по причине ее равенства нулю в состоянии долгосрочного равновесия. Опуская излишние подробности в изложении автора, перейдем к его заключительной фразе: «Короче говоря, предпринимательство – функция, не удовлетворяющая условиям, требуемым для определения «производственного фактора». Что же это тогда? С одной стороны, в экономической системе, характеризующейся частной собственностью на капитал, оно

представляется жизненно важной функцией, с другой стороны, теория предельной производительности отказывает ему в какой-либо роли в условиях долгосрочного равновесия. Это головоломка, требующая какого-то разрешения. Чтобы понять странное исчезновение предпринимателя с авансены экономической теории, мы должны на некоторое время обратиться к прошлому» [1, с. 424].

Однако все дальнейшие попытки автора показать решение проблемы наличия чистой (экономической) прибыли в состоянии долгосрочного равновесия (прибыль как доход за несение бремени неопределенности, как доход от инноваций, как доход от арбитражных сделок и т.д.), на наш взгляд, так и не оправдались. «Мы подошли к сути вопроса, с которого начали. Пока экономический анализ углублен в природу статического равновесия в условиях совершенной конкуренции, как для теории предпринимательства, так и для теории прибыли как предъявления прав на остаточный доход со стороны лиц, принимающих на себя риск, связанный с неопределенностью, просто-напросто нет места» [1, с. 427].

Не оправдались они по той причине, что в неоклассической трактовке этого явления оказались не понятными не только механизм и источник образования прибыли, но и не был даже получен ясный ответ: а существует ли такая прибыль в экономике вообще или это расхожие байки предпринимателей?

Раскрывая причину безуспешных попыток объяснения парадокса отсутствия прибыли, отметим, что все занимавшиеся этой проблемой экономисты, такие как Р. Кантильон, И. Тюнен, Ф. Найт, Ж.Б. Сэй, Й. Шумпетер, И. Кирцнер (И. Киршнер), Ф.А. фон Хайек и др. [см.: 1, с. 428–430; 8, с. 299–311; 12, с. 117–127] понимали, что для объяснения парадокса надо выйти за пределы равновесного представления сущности экономики.

Вот как об этом пишет В.Н. Костюк: «В 70-е годы появились работы И. Киршнера (1973 г.), связывающие предпринимательство с состоянием неравновесия в экономике. При неравновесии возникают расхождения между спросом и предложением в пространстве и времени, что создает многочисленные нереализованные возможности для извлечения прибыли. Предпринимательство (и в этом Киршнер повторяет Кантильона) – это реакция индивида на такие потенциальные источники выгоды. При этом, если Шумпетер трактовал предпринимателя-новатора как источник неравновесия, нарушающий привычный мир текущего равновесия, то Киршнер рассматривает новатора только как человека, который использует временное неравновесие для извлечения прибыли, способствуя этим восстановлению равновесия. К теории предпринимательства примыкают и взгляды Ф.А. фон Хайека, рассматривавшего не само предпринимательство, а неравновесную конкурентную среду, в которой только и может существовать предприниматель в смысле Шумпетера» [12, с. 127].

Однако они не сумели выйти за пределы двумерного пространства, заданного неоклассической методикой изучения экономики в координатах «объема продаж» и «цены товара», а попытки объяснения неравновесия в этих координатах ничего определенного не дали. При этом, как отмечает В.С. Автономов, ссылаясь на И. Кирцнера: «Естественно, что реальная рыночная экономика постоянно находится в неравновесии. Это, в частности, проявляется в том, что на рынках не устанавливается единая цена на данное благо» [8, с. 310].

Комментируя данную неразрешимую ситуацию в рамках традиционной экономической теории, можно заметить, насколько может расходиться теория и реальная практика даже по принципиальным вопросам экономического бытия. «Существование чистой прибыли у некоторых экономических субъектов, – пишет В.С. Автономов, – противоречит самой сути равновесного подхода. Однако такое теоретическое «исчезновение» прибыли, очевидно, противоречит реальностям рыночной экономики, в которой предпринимательство и прибыль как его главный мотив играют важнейшую роль» [8, с. 299].

Ему вторит В.Н. Костюк: «Теория предпринимательства плохо совместима с равновесной парадигмой экономики. В состоянии долгосрочного конкурентного равновесия оплата каждого фактора, включая нанимателя труда, равна денежному выражению его предельного продукта.

Поэтому предпринимателю, если он отличается от владельца капитала, не остается ничего: его прибыль равна нулю. Между тем, именно предприниматель принимает решения, от которых зависит эффективность применения капитала, он несет бремя ответственности, риска и неопределенности» [12, с. 117].

И тогда, говоря словами С.В. Брагинского и Я.А. Певзнера, надо поступать следующим образом: «В равновесии прибыль должна быть равна нулю – таков итог строгого научного анализа. Но в реальной действительности капиталистического производства прибыль существует. Значит, для ее анализа нужна другая методология» [3, с. 137].

Следуя данному совету, обратимся к эволюционной методологии теоретического анализа для разрешения «неразгаданной тайны конкурентной экономики» как в части образования прибыли в целом, так и экономической прибыли, в частности. Поскольку воспроизводственные процессы являются неперменным отображением эволюционной сущности экономики, то именно на их основе рассмотрим сущность эволюционной концепции образования прибыли.

3. Эволюционная концепция образования прибыли

Особенности агрегированного представления расширенного воспроизводства с эволюционных позиций. Прежде чем приступить к рассмотрению концепции, уточним некоторые особенности абстрактного представления действительности в отражении динамики воспроизводственных процессов:

- экономика, как известно, представляет собой постоянно функционирующий процесс общественного воспроизводства. **Общественное воспроизводство** – это непрерывно возобновляемый процесс производства товаров, характеризующийся обычно **экономическим ростом**. В нем выделяют отдельные **циклы**, или **кругообороты**, каждый из которых начинается, например, с закупки ресурсов и заканчивается выручкой денег в результате реализации произведенного товара, которые используются в дальнейшем для закупки тех же ресурсов (рис. 1);

- в общем случае экономике присуще **расширенное воспроизводство**, то есть такое, в котором при переходе от одного цикла воспроизводства к другому физический (натуральный) объем совокупного товара увеличивается;

- всю совокупность товаров в макроэкономическом анализе часто подразделяют на товары **промежуточные** (например, полуфабрикаты, производственные сооружения, производственное оборудование, сырье для переработки и т.п.) и **конечные** (продукты питания, одежда, производственное накопление). Первые на следующем этапе производства вновь включаются в производство товаров, вторые используются в конечном потреблении населением и накоплении капитала;

- можно еще более упростить ситуацию, если признать, что и конечная продукция также является «сырьем», ресурсом для производства и воспроизводства других товаров, например, личного фактора, как носителя интеллекта и способности к труду. Это подчеркивал К.Маркс: «Индивид производит предмет и через его потребление возвращается опять к самому себе, но уже как производящий и воспроизводящий себя самого индивид. Потребление выступает, таким образом, как момент производства» [17, с. 30]. Об этом пишет Й. Шумпетер: «... Труд без всякой натяжки можно рассматривать и как продукт потребленных рабочим благ, и как изначально заданное средство производства» [25, с. 73–74];

- тогда все товары можно представить однородными и назвать их просто **совокупным товаром** по аналогии с «совокупным общественным продуктом» (СОП). Абстракцию общественного продукта использовал еще А. Смит: «Второй блок теоретической системы А. Смита, – пишет О.И. Ананьин, – покоится на абстракции общественного продукта. Экономика предстает как процесс непрерывного кругооборота некоторого однородного субстрата – общественного продукта, обеспечивающего материальную базу всей жизнедеятельности общества. Каждый год он распределяется между

всеми классами общества, потребляется ими и снова воспроизводится трудом производительных работников» [23, с. 364].

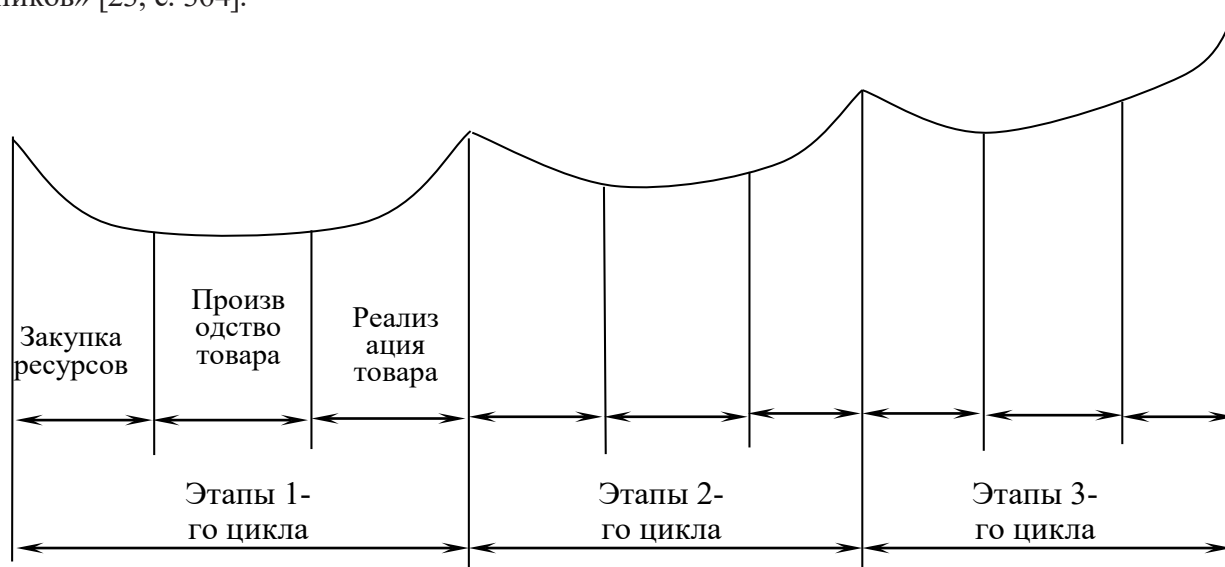


Рис. 1. Циклы и этапы расширенного воспроизводства

Этот же показатель американский исследователь Ф. Шостак называет «ресурсным фондом»: «В денежной экономике ресурсный фонд включает в себя все конечные потребительские товары, изготовленные теми или иными производителями. В отличие от валового внутреннего продукта (ВВП), который обращает внимание лишь на конечную стадию производства, ресурсный фонд имеет дело со всеми стадиями производства – то есть и конечной, и промежуточных. Игнорируя обеспечение ресурсами промежуточных стадий производства, общая схема ВВП превращается в иллюзорный мир, где конечные товары и услуги появляются «без предупреждения». Между тем в реальном мире ни один конечный продукт не может возникнуть в обход промежуточных стадий» [4, с. 7]. Экономист, который производит один единственный однородный продукт, М. Интрилигатор называет агрегированной экономикой: «Агрегированная экономика означает, что во время t производится единственный однородный продукт, выпуск которого составляет $Y(t)$ » [7, с. 470];

- товары производятся для продажи и потребления (производственного или конечного). Следовательно, и совокупный товар производится и в каждом следующем цикле воспроизводственного кругооборота, преобразуясь в фактор производства, вновь потребляется;

- производимые товары и потребляемые ресурсы, представляя собой однородный продукт, характеризуются лишь двумя параметрами: объемом и ценой за единицу;

- продолжительность одного воспроизводственного цикла (кругооборота) условно принята равной одному году. В каждом цикле расширенного воспроизводства в отличие от марксовского подразделения на «производство, распределение, обмен и потребление» выделяются лишь **три этапа** (стадии, фазы): 1) закупки ресурсов; 2) производства совокупного товара; 3) его реализации. Следующий цикл также начинается с закупки ресурсов. Таким образом, процесс общественного воспроизводства происходит непрерывно в течение всего функционирования товарного производства или рынка.

Анатомия образования прибыли и ее первоисточник согласно эволюционной концепции. Рассмотрим движение стоимости товара по этапам расширенного воспроизводства и тем самым попытаемся выяснить механизм образования прибыли. Прибыли в общем понимании, а не только экономической, о происхождении которой преимущественно спорят западные экономисты. Выяснив механизм образования прибыли в целом, в последующем рассмотрим и особенности формирования

экономической прибыли.

В рамках расширенного воспроизводства на каждом этапе воспроизводственного цикла (кругооборота капитала) при материально-вещественной трансформации факторов производства в товар одновременно происходит и поэтапное преобразование стоимости из одной ее формы в другую. Об этом пишет и В. Маевский, говоря, что «основной капитал подлежит воспроизводству не только в натурально-вещественном, но и, вопреки Марксу, в стоимостном аспекте [15, с. 69].

Так, на **первом этапе** совокупный товар имеет ресурсное назначение. Его исходные объем Q_1 и цена P_1 , определяющие совокупные издержки по приобретению ресурсов, схематично изображены на рисунке 2а.

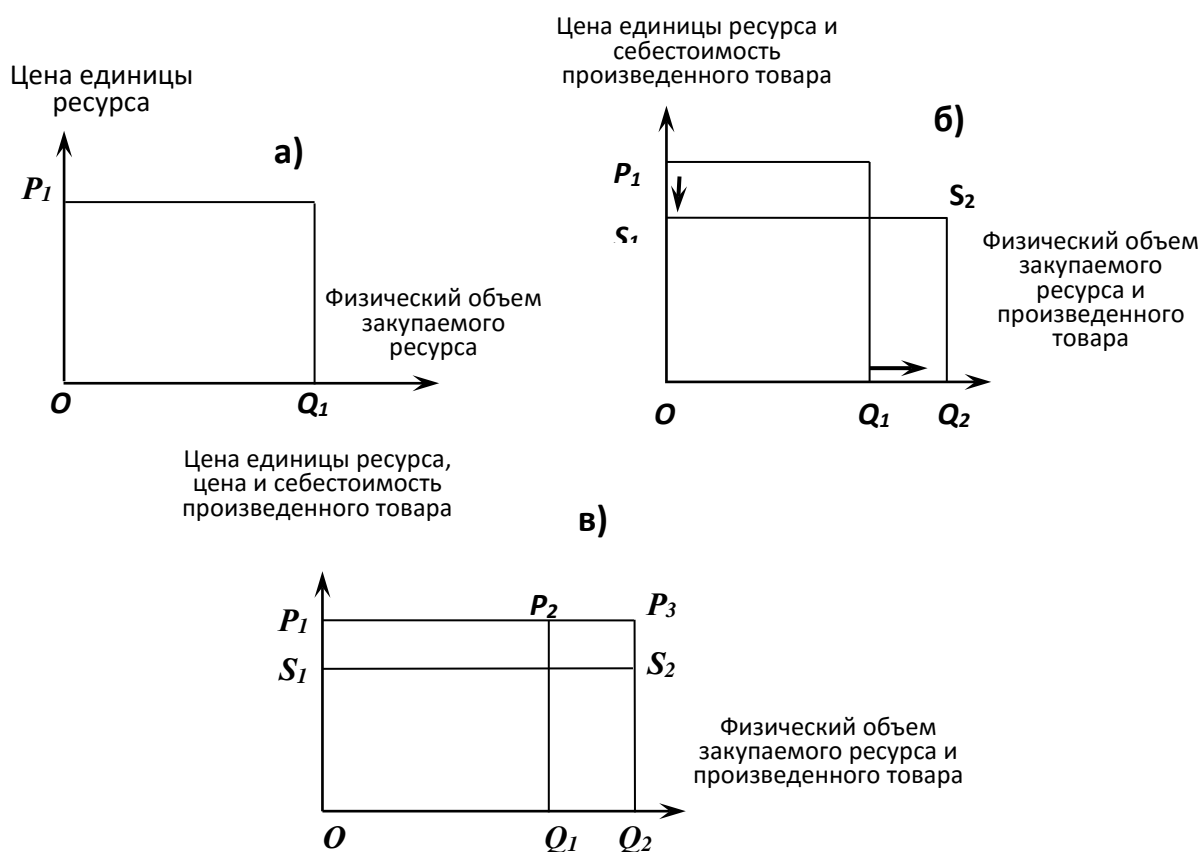


Рис. 2. Этапы расширенного воспроизводства и образования прибыли: а) стоимость закупленных ресурсов для производства совокупного товара; б) проседание стоимости закупленных ресурсов во вновь произведенном совокупном товаре; в) реализация на рынке произведенного совокупного товара

Стоимость на данном этапе формируется в виде издержек по закупке ресурсов, что можно показать в виде формулы:

$$I = P_1 \times Q_1,$$

где I – издержки по закупке ресурсов, руб.; P_1 – цена единицы закупленного ресурса, руб./ед.; Q_1 – объем закупки, ед.

На **втором этапе** воспроизводственного цикла в силу сущностного свойства расширенного воспроизводства натуральный объем вновь произведенного совокупного товара увеличивается по сравнению со своим потребленным в качестве ресурсов объемом (горизонтальная стрелка на рис. 2б). При этом стоимость вновь полученного товара, еще не вынесенного на рынок, распределяясь между единичными экземплярами, снижается по сравнению с ценой приобретения (вертикальная стрелка).

«Внедрение машин в свою очередь – частный случай изменений в процессе производства в самом широком смысле, направленных на то, чтобы снизить издержки в расчете на единицу продукции и создать таким образом разницу между прежней ценой изделия и новыми удельными издержками» [25, с. 282].

Тем самым, стоимость ресурсов во вновь произведенном товаре как бы проседает с уровня, заданного ценой P_1 , до уровня, уже задаваемого себестоимостью S_1 . Совокупная же себестоимость S будет равна:

$$S = S_1 \times Q_2,$$

где S_1 – себестоимость единицы произведенного товара, руб./ед.; Q_2 – объем произведенного товара, ед.

На **третьем этапе** произведенный товар выносится на рынок и продается. По какой цене? Поскольку цены на национальном (глобальном) рынке в их совокупности достаточно инерционны или даже в силу инфляционных тенденций в экономике могут повышаться, то можно с уверенностью предположить, что вынесенный на рынок товар будет продаваться по цене закупленных ресурсов или еще дороже. «Новшество всегда связано с риском, большинство продуцентов не отваживаются на него. Но если кто-нибудь учреждает предприятие, ориентирующееся на данный источник сырья, если ему улыбнется удача, он станет производить свои продукты с меньшими затратами, в то время как цены на первых порах в общем будут оставаться прежними. При таком раскладе он получит прибыль» [25, с. 283].

Предположим для упрощения ситуации первое. То есть то, что вновь произведенный товар будет продаваться по прежней цене закупленных ресурсов (рис. 2в). Тогда, общая выручка W будет равна:

$$W = P_1 \times Q_2.$$

Интерпретируя графическое изображение трансформации стоимости ресурсов (издержек производства) в себестоимость совокупного товара и, далее, в его меновую стоимость, можно видеть, что на данном рисунке стоимость закупленных ресурсов изобразится площадью прямоугольника $OP_1P_2Q_1$, себестоимость вновь произведенного товара – площадью прямоугольника $OS_1S_2Q_2$, его меновая стоимость – площадью прямоугольника $OP_1P_3Q_2$.

Остается добавить, что в результате купли-продажи вновь произведенного товара для использования в качестве ресурсов в следующем цикле воспроизводства его меновая стоимость предстанет перед совокупным предпринимателем новыми издержками по приобретению ресурсов.

Образование прибыли и ее источник. В результате такой трансформации стоимости закупленных ресурсов в стоимость вновь произведенного товара образуется совокупная прибыль, которая изображается на графике (рис. 2в) площадью прямоугольника $P_1P_3S_2S_1$ (микроэкономический разрез), или равной ей площадью прямоугольника $Q_1P_2P_3Q_2$ (макроэкономический разрез), поскольку площадь прямоугольника $OP_1P_2Q_1$ равна площади прямоугольника $OS_1S_2Q_2$ в соответствии с нашими рассуждениями.

Почему мы, обозначив формирование прибыли площадью прямоугольника $P_1P_3S_2S_1$, назвали такой подход микроэкономическим разрезом? Потому что в этом случае прибыль рассчитывается в виде разности цены реализации товара, или выручки, (линия P_1P_2) и его себестоимости (линия S_1S_2), а в макроэкономическом разрезе формирование прибыли (как части национального дохода) трактуется уже по другому: как разность между стоимостной величиной Q_2 общественного продукта, произведенного в текущем году, и Q_1 , произведенного в прошлом году. В соответствии с указанным недаром «в долгосрочном плане темпы роста прибылей в среднем соответствуют темпам роста экономики в целом» [9, с. 152].

Теперь можно ответить на вопросы: что же является источником прибыли? Кто ее создает? Ответ на них весьма важен, поскольку в теоретико-методологическом плане, как мы уже указывали

выше, проблема прибыли, по мнению многих специалистов, далеко еще не решена. Так, например, Д.С. Конторов пишет: «Прибавочная стоимость – категория не случайная и не временная, на ней зиждется экономика, благополучие растущего народонаселения, все успехи цивилизации. Прибавочная стоимость – категория материальная ... Исключив компенсацию затрат, получим прибавочную стоимость. Откуда она?»

Маркс решил проблему просто и, как казалось, гениально: капиталист недоплачивает рабочим, покупая рабочую силу ниже стоимости. Это действительно так: при любом общественном строе цена труда ниже стоимости. Так что с точки зрения добавочной цены (условной меры) и вообще ценообразования, дохода и прибыли теория Маркса безупречна. Но как быть с прибавочной стоимостью? Никакие манипуляции ценами не могут создать стоимости, как никакие манипуляции не могут создать (из ничего) материю либо энергию. Прибавочная стоимость – часть общей стоимости, образованной из материальной сущности – сырья либо энергии, и по природе от нее не отличается. Ее цена ни от каких ценовых манипуляций не зависит. Так что происхождение прибавочной стоимости теория Маркса не объясняет» [10, с. 60].

Как говорится, «*finita la comedia*». Остается обратить внимание лишь на то, что в конце цитаты авторы прямо указывают на материальную сущность происхождения прибавочной стоимости. Для нас это замечание примечательно тем, что именно это обстоятельство подчеркиваем и мы в нашей концепции, исходя из следующих рассуждений.

Вся суть механизма образования и источника прибыли заключена в производстве товара, как на это указывали классики политэкономии, однако не рассматривая так называемой «анатомии» процесса. А она заключается в том, что, когда мы задавали постулированное условие о расширенном характере общественного воспроизводства, мы тем самым имели в виду увеличение объемов производства совокупного товара не просто так – автоматически, а за счет всемерного внедрения достижений НТП (инноваций) в производство. То есть за счет реализации того присущего экономике принципа изменчивости, о котором мы говорили, разбирая ее эволюционный характер.

И это внедрение осуществляется сплошь и рядом в общественном производстве в виде новой техники, технологии, более совершенной организации производственных процессов и т.п. В результате этого на каждую единицу новой искомой продукции исходных ресурсов затрачивается меньше, чем в предыдущем цикле воспроизводства. За счет этого образуется экономия ресурсов в расчете на тот же объем произведенной продукции, который был осуществлен ранее – в прошлом воспроизводственном цикле. И эта экономия вновь запускается в производство, но уже на новой технологической основе, в результате чего возникает дополнительное количество продукции по сравнению с прошлым воспроизводственным циклом, которое представляет собой ничто иное как материально-вещественную форму прибавочного продукта. Вот она – материальная сущность прибыли!

Далее, в составе всей продукции на рынке реализуется и дополнительный объем продукции, вследствие чего прибавочный продукт принимает денежную форму в виде прибавочной стоимости или просто прибыли. Таким образом, механизм образования прибыли налицо. Но каков источник прибыли и кто ее создает?

Поскольку к описанному выше результату по возникновению прибыли по логике наших предыдущих рассуждений был приведен факт внедрения в производство достижений НТП, то продолжим наше исследование в этом направлении. Кто же является разработчиками и внедренцами достижений НТП в производство? Ими являются все те участники общественного воспроизводства, которые в первую очередь интеллектуально соприкасаются с процессом разработки достижений научно-технического прогресса и их внедрением в общественное производство. Это – ученые-теоретики и ученые-внедренцы; это – государственные служащие, банковские, биржевые и другие работники производственной инфраструктуры, которые создают условия для успешного

возникновения и продвижения научно-технического прогресса в общественное производство; это – предприниматели, как «поисковики» и «внедренцы» наиболее эффективной и приемлемой для своего производства техники, технологии и методов организации; это – рабочие и в первую очередь те, которые обеспечивают творческий, рационализаторский подход к порученному делу по освоению внедряемых в производство новшеств.

И что вновь следует зафиксировать в качестве безусловного факта – это то обстоятельство, что все указанные участники общественного производства и воспроизводства являются носителями особого ресурса – интеллекта, и тем самым общественного интеллекта, который и предоставляет им возможность наилучшего выбора из всех вариантов научно-технических и производственных решений. Таким образом, можно сделать вывод о том, что **первоисточником** образования прибавочного продукта или прибыли является **общественный интеллект**, как духовно-интеллектуальный базис **научно-технического прогресса**, а его **создателями** – все указанные **участники общественного производства**, являющиеся одновременно дискретными носителями общественного интеллекта. Ведь именно внедрение достижений НТП обеспечивает расширение объемов производства вновь создаваемых товаров за счет уменьшения их трудо-, материало-, фондо-, капиталоемкости.

Таким образом, сущность и значимость интеллекта заключается в том, что **интеллект** – это не просто «мыслительная способность человека», как пишут в словарях, а способность каждого человека в отдельности и всего человечества в целом усваивать знания, выработанные и накопленные предыдущими поколениями людей, и на этой основе вырабатывать новые.

А имеет ли отношение к возникновению прибыли труд, который был у К. Маркса главным источником прибыли? Имеет, поскольку труд – единственное средство реализации интеллекта и, следовательно, средство достижения прибыли, условие ее образования.

Если на этом закончить наше исследование механизма прибыли и ее источника, то его выводы были бы несправедливыми по отношению к огромной части нашего общества, которые являются непосредственными субъектами взращивания, преумножения и развития общественного интеллекта посредством воспитания, обучения, сохранения здоровья и самочувствия его носителей – участников общественного производства. Это – воспитатели дошкольных учреждений, учителя, врачи, люди искусства, которые воспитывают, дают образование, лечат, охраняют здоровье непосредственных разработчиков и внедренцев достижений НТП, обеспечивают их эмоциональный настрой на эффективное функционирование. Тем самым они также участвуют в создании прибавочного продукта, их интеллект также является его источником.

Одним словом, прибыль – это результат усилий **всего общества, всех его членов**, в том числе частных собственников, которые способствуют наиболее эффективному продвижению капитала в системе общественного воспроизводства.

Однако баснословные аппетиты отдельных их представителей должны ограничиваться со стороны общества (государства), ибо всякая монополия вредна для развития экономики, в том числе и монополия на доходы, ограничивающая общественный спрос. «... Увеличение разрыва между доходами богатых и бедных порождает такое же снижение совокупного спроса, какое бы возникло при заметном росте безработицы. ... Помимо снижения абсолютной величины спроса, высокое социальное расслоение еще и порождает отраслевые диспропорции» [5, с. 29, 30]. А исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН показали, что «увеличение дифференциации доходов населения в 2 раза снижает среднегодовой темп ВВП на 18–22%» [14, с. 41].

Значение полученного результата по обоснованию источника прибыли состоит в том, что в рамках неравновесной и, далее, эволюционной теории получено теоретическое доказательство необходимости всемерного наращивания общественного интеллекта, носителями которого являемся все мы, начиная от домохозяек, так называемых кухарок, всего рабочего люда, заканчивая предпринимателями, госслужащими, учеными и т.п. Что это значит? Это значит, что если мы

хотим создать в первую очередь эффективную экономику, то нам необходимо всемерно, начиная непосредственно с дошкольных, школьных учреждений и заканчивая вузами, курсами повышения квалификации и т.д., обучать людей, совершенствовать всю систему образования, охватывая всех членов нашего общества, а не только приспособлять ее прихотям частного работодателя, как это делается в настоящее время в экономической теории в рамках обоснования так называемой категории «человеческий капитал». Необходимо вводить систему всеобщего среднего и высшего образования, постепенно переводя ее на бесплатную основу.

На этой базе необходимо организовать обеспечение квалифицированными кадрами отечественную науку с тем, чтобы эффективно ее развивать, имея в виду, что наука является источником достижений НТП, которые при внедрении их в производство обеспечат прорыв в развитии отечественной экономики.

4. Эволюционная теория прибыли с точки зрения естественных наук

О месте интеллекта в эволюционной экономике. Природа прибыли вполне объяснима не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения естественных наук. И это объяснение вполне логично сочетается с всеобщим законом сохранения энергии. Закон этот ни на йоту не нарушается, поскольку при меньших затратах природной массы на единицу нового товара ее потенциальной энергии в экономике используется больше за счет большего упорядочения ее же компонентов (отдельных разновидностей природных ресурсов) в каждом новом товаре. И это оказывается достаточным основанием для возникновения новой стоимости, которая называется прибавочной стоимостью или прибылью.

Здесь под словом «упорядочение» имеется в виду достижение лучшего сочетания элементов структуры, которое усиливает, повышает выходные показатели системы по сравнению с показателями на предыдущем этапе ее функционирования. Например, сахарный завод по итогам текущего месяца увеличил показатель сахаристости исходного сырья, чем в предыдущем. Или автозавод стал выпускать автомобили с меньшими затратами топлива на 100 км пробега при равных прочих показателях и т.п. Еще Карл Менгер, основатель австрийской школы маржинализма, обращался к понятию «блага того или иного порядка» [см.: 8, с. 189–190], очевидно понимая, что только усиление организованности и порядка в производственных отношениях ведет к прогрессу экономики и общества.

Если говорить на языке естественных наук, то прибыль – это есть результат систематического упорядочения исходных компонентов товара с целью большего извлечения полной механической энергии, которая складывается из потенциальной энергии тела, кинетической, межмолекулярного взаимодействия и т.д., на базе их новой, более упорядоченной комбинации. Тем самым «КПД» каждой единицы природной массы, благодаря интеллекту человека, организованному в рамках экономической системы, постоянно увеличивается, выражаясь в конечном итоге в повышении производительности труда и капитала при изготовлении товара.

В каждом последующем цикле расширенного воспроизводства на единицу произведенного товара (при постоянно улучшающемся его качестве и усилении энергетических возможностей) исходных ресурсов тратится, как правило, меньше, чем на предыдущем этапе воспроизводства по причине непрерывного совершенствования техники и технологии. «В самом деле, – пишет Ж.-Б. Сэй, – если человек при помощи машин завоевывает природу и заставляет работать на себя ее естественные силы и разные естественные факторы, то выгода здесь очевидна: тут всегда наблюдается или увеличение продукта, или уменьшение издержек производства. Если продажная цена продукта не падает, то это завоевание приходится в пользу производителя и в то же время ничего не стоит потребителю. Если цена понизится, то потребитель получает выгоду на всю сумму этого понижения, причем производитель не несет никакого убытка» [22, с. 38–39].

Например, на современный автомобиль по сравнению с прошлым на 100 км пробега (то есть

на производство одной и той же работы), тратится и нефти, и металла, и труда, и других ресурсов меньше. То есть в единице товара, который имеет те же или лучшие качества и, соответственно, ту же или еще большую цену, чем на предыдущем этапе воспроизводства, природных ресурсов по материально-вещественной массе используется меньше.

Но что интересно! Это то, что при меньшем расходе природной массы на каждую единицу товара в каждом последующем кругообороте воспроизводства из нее (в расчете на ее материально-вещественную единицу) человеческим интеллектом выбирается все больше и больше (практически неисчерпаемой в ней) потенциальной энергии, которая в каждом новом товаре превращается во все большую массу полной (потенциальной плюс кинетической) механической энергии, которая далее по мере использования товара частично превращается в работу, теплоту, другие виды полезной энергии, хотя частично рассеивается, используясь непроизводительно.

Благодаря интеллекту человека на каждом витке воспроизводства на каждую единицу используемых природных ресурсов возникает как материально-вещественная прибавка в товарной оболочке, так и энергетическая (в форме полной механической энергии), которые, затем, на основе общественного рыночного механизма реализуются в стоимостной форме в виде прибыли (прибавочной стоимости). Это и есть конечный результат эволюционного развития экономики в поисках сильнейшего своего стимулятора. Этот стимулятор нередко воздействует на психику человека даже эффективнее, чем стремление выжить в рамках реализации эволюционного принципа борьбы за существование.

Интеллект как движущая сила закона упорядоченности в эволюционной экономике. Если исходить из того, что закон – это «категория, фиксирующая наличие в мире существенных, необходимых, устойчивых, повторяющихся связей, определяющих функционирование и развитие отдельных «фрагментов» реальности или мира в целом», то из указанного выше вытекает **закон упорядочения общечеловеческим интеллектом исходных структур и компонентов** при достижении определенных целей. В «Теории решения изобретательских задач (ТРИЗ)», разработанной в СССР, начиная с конца 1940-х годов, советским инженером Г.С. Альтшуллером и школой его последователей этот закон называли «законом увеличения степени идеальности системы» [см.: 20, с. 28,31]. При этом важно в контексте рассматриваемой нами проблемы замечание о том, что «анализ изобретений показывает, что развитие всех систем идет в направлении идеализации, то есть элемент или система уменьшается или исчезает, а ее функция сохраняется» [20, с. 31].

Закон упорядочения является важнейшим и в экономике при изготовлении товаров и услуг. «Экономические системы развиваются в направлении усиления упорядоченности, уменьшения метода проб и ошибок, преодоления энтропии экономических процессов» [6, с. 89].

Назначение этого закона состоит в том, чтобы обеспечить достижение конечного эффекта посредством экономии затрат исходных компонентов. Условием его реализации является интеллект человеческого общества, как результирующий фактор воздействия на экономику, как целостную систему.

Осознавая роль интеллекта в создании общественного богатства, А. Смит писал о том, что величина продукта, приходящегося на одного жителя страны, определяется двумя условиями: «во-первых, искусством, умением и сообразительностью, с какими в общем применяется ... труд, и, во-вторых, отношением между числом тех, кто занят полезным трудом, и числом тех, кто им не занят» [см.: 8, с. 58]. Следовательно, и по А. Смицу, интеллект предшествует труду, задает условия его эффективного использования.

Закон упорядочения оказывается одним из общих законов эволюции, определяющих развитие не только экономики, но и общества. Он вбирает в себя принципы изменчивости, отбора и наследственности в условиях борьбы экономических субъектов за существование. Эти принципы и закон в целом раскрывают источник, механизм и направление развития экономики и общества,

выступая катализатором вовлечения безмерного потенциала общественного интеллекта в процесс их прогрессивного развития, прогрессивного развития человеческой цивилизации и ноосферы в целом. Закон упорядочения, с одной стороны, нацеливает интеллект на большее извлечение из исходного вещества природы энергии и преобразованного вещества; с другой – обеспечивает совершенствование самого интеллекта человека, как наиболее эффективного катализатора эволюционных процессов, происходящих в экономике и обществе.

Чтобы не нарушать законов естествознания вообще, остается добавить, что закон упорядочения выдвигает интеллект, как продукт природы и как один из видов энергии, вырабатываемой человеком, на одно из самых достойных мест во всеобщем кругообороте вещей и энергии в биосфере. Интеллект своим функционированием, заключающемся в мышлении человека, осуществляет интеллектуальную работу, производит интеллектуальный продукт – **упорядоченные структуры природы и окружающей среды** – с целью большего извлечения потенциальной энергии природы. Тем самым упорядоченные системы оказываются обладателями и большей механической энергии по сравнению с предшествующими менее упорядоченными структурами, поскольку обеспечивают лучшее в нее преобразование потенциальной энергии природы. В то же время вклад интеллекта в продукт такого преобразования, например, в виде его доли механической или потенциальной энергии, измерить практически невозможно, поскольку он не имеет материально-вещественного содержания.

Одно ясно, что хотя интеллект не поддается измерению в общепринятых измерителях материально-вещественных объектов, тем не менее потенциал его безразмерен и неисчерпаем. Этот потенциал, по крайней мере, в экономике, функционально направлен на преодоление принципов, задаваемых вторым началом термодинамики для закрытых систем. Речь идет о принципе **постоянного роста энтропии** или меры хаотизации, о чем пишет Т.Г. Лешкевич: «К сверхустойчивым элементам любой картины мира относят принцип сохранения энергии, трехмерность пространства и однонаправленность времени, принцип постоянного роста энтропии (меры хаотизации)» [13, с. 100], а также о **принципе необратимости реальных процессов**: «Все реальные процессы являются необратимыми. Направление процессов в природе устанавливается вторым началом термодинамики. Необратимость процессов связана со стремлением систем переходить в наиболее вероятное состояние» [11, с. 170].

Поскольку биосфера планеты и ее подсистема – экономика – являются открытыми системами, то, безусловно, нет ничего нового в выводе о том, что потенциал интеллекта работает против указанных термодинамических принципов. Новизна состоит в другом утверждении, заключающемся в том, что интеллект человека, человеческого общества выступает в роли катализатора эволюционных процессов, происходивших и продолжающихся происходить на земле; катализатора биологического происхождения, во все большей мере совершенствующегося по мере дальнейшей эволюции человека, человеческого общества и экономики, оказывая на эволюционные процессы все большее воздействие. Отсюда не удивительны темпы роста научных открытий и вообще достижений НТП, уже сейчас принявших форму экспоненциального тренда.

Выводы термодинамики по отношению к экономике интересны и в других отношениях. Так, «если замкнутая система находится в термодинамическом равновесии, то все тела, составляющие эту систему, имеют одинаковую температуру. Если же такая система не находится в равновесии, то в ней происходит теплообмен – переход энергии от более нагретых тел к менее нагретым (от тел с большей температурой к телам с меньшей температурой), который со временем приводит к выравниванию температуры во всей системе». Или: «Если существует пространственная неоднородность плотности, температуры газа или скорости упорядоченного движения отдельных слоев газа, то возникает упорядоченное движение, выравнивающее эти неоднородности – явление переноса. К нему относятся: явления теплопроводности, внутреннего трения (вязкости) и диффузии» [11, с. 141–142, 148].

То есть речь идет о стремлении всех процессов в замкнутой или закрытой системе к равновесию.

Постоянство равновесия – характерное и общее свойство закрытых систем. Тогда, возникает вопрос: если закрытым системам свойственна равновесность и стремление к равновесию, то не присущи ли обратные свойства открытым системам? Традиционная экономическая теория опровергает положительный ответ на этот вопрос, используя все свои манипуляции с помощью инструментария, базирующегося на использовании кривых спроса и предложения в двумерном пространстве.

Между тем, научная логика не может ошибаться. Если ее выводы верны по отношению к закрытым системам, то обратные гипотезы по отношению к противоположным, то есть открытым системам также должны быть верными. И это действительно так. Экономике, как активно функционирующей, открытой системе, присуще неравновесие, постоянное стремление к нему. Это – неотъемлемая эволюционная характеристика экономики.

Правда, динамика темпов стремления к неравновесию во времени не постоянна и даже иногда показывает обратный ход из-за возрастания энтропийных процессов, например, в годы экономических кризисов. Но это происходит не часто, поэтому общим свойством экономики остается ее стремление к неравновесию. Чтобы доказать это утверждение, необходимо, во-первых, перейти в другое пространство отображения экономики; во-вторых, использовать другой инструментарий теоретического анализа, который позволил бы нагляднее представить неравновесные процессы, как органически присущие эволюционной экономике. Описанию неравновесного инструментария и неравновесной методики построения неравновесной модели экономики мы посвятим следующий материал тем самым, как бы, фиксируя переход нашего исследования на новый уровень изучения эволюционных процессов в экономике.

Здесь же отметим, что, поскольку экономика – открытая система, то она развивается за счет притока энергии и вещества из внешней среды. Таким образом в экономику поступает **негэнтропия**. Она поглощается, преобразовывается экономикой в негэнтропию другого порядка. Частично переходит в энтропию и рассеивается. Поскольку стрела эволюционного развития положительна, то образование негэнтропии в экономике в общем случае преобладает над возникновением энтропии. И в этом значительная заслуга принадлежит интеллекту, как катализатору процессов приема энергии и вещества из внешней среды и их переработки.

Интеллект человека представляет собой специфическую энергию, которую способно вырабатывать человечество. Эта энергия – продукт мыслительной деятельности человека, результатом которой являются новые знания. Они, вливаясь в товар в виде достижений НТП, замещают собой его материально-вещественные компоненты, повышая качество товара, его энергетический и иной потенциал. Таким образом, действительно, по В. Вернадскому, «человеческий разум является формулой энергии» [13, с. 78].

Следовательно, человек наряду с солнцем и другими телами мироздания, способными вырабатывать энергию, также является источником специфической энергии, ее творцом, ее создателем. Эта энергия называется **интеллектуальной энергией, интеллектом**. «По своему субстратному составу он является разновидностью биохимических процессов, но по качественному проявлению выступает как энергия разума, культуuroобразующая энергия, энергия научной мысли» [13, с. 76]. Каждый человек по мере своего развития становится элементом возобновления общественного интеллекта как интеллектуального продукта отдельных людей и всего общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг / Пер. с англ., 4-е изд. – М.: «Дело Лтд», 1994. – 720 с.
2. Богачев В.Н. Прибыль?! ... О рыночной экономике и эффективности капитала / В.Н. Богачев. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 287 с.
3. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути

обновления / С.В. Брагинский, Я.А. Певзнер. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.

4. Бум, крах и будущее: Анализ австрийской школы: Пер. с англ. / Сост. А.В. Куряев. – М.: ООО «Социум», 2002. – 220 с.

5. Егишянц С.А. Тупики глобализации: торжество прогресса или игры сатанистов? / С.А. Егишянц. – М.: «Вече», 2004. – 448 с.

6. Зяблюк Р.Т. Трудовая теория стоимости и полезность / Р.Т. Зяблюк. – М.: Экономический факультет, ТЕИС, 2001. – 448 с.

7. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / Пер. с англ. под ред. и с предисл. А.А.Конюса. – М.: Прогресс, 1975. – 607 с.

8. История экономических учений: Учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 784 с.

9. Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Рах Americana» / А.Б. Кобяков, М.Л. Хазин. – М.: Вече, 2003. – 368 с.

10. Конторов Д.С., Михайлов Н.В., Саврасов Ю.С. Основы физической экономики (Физические аналогии и модели в экономике) / Д.С. Конторов, Н.В. Михайлов, Ю.С. Саврасов. – М.: Радио и связь, 1999. – 184 с.

11. Костко О.К. Универсальный справочник по физике / О.К. Костко. – М.: Лист Нью, Вече, 2002. – 480 с.

12. Костюк В.Н. История экономических учений / В.Н. Костюк. – М.: Центр, 1997. – 224 с.

13. Лешкевич Т.Г. Философия: Курс лекций / Т.Г. Лешкевич. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 240 с.

14. Львов Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки / Д.С. Львов. – М.: Экономика, 1999. – 79 с.

15. Маевский В. Воспроизводство основного капитала и экономическая теория / В. Маевский // Вопросы экономики. – 2010. – №3. – С. 65–85.

16. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 25. – Ч. I. – 545 с.

17. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 46. Ч. 1. – 585 с.

18. Политическая экономия: Словарь / Под ред. М.И.Волкова. – М.: Политиздат, 1979. – 463 с.

19. Самуэльсон П. Экономика: В 2-х т. / П. Самуэльсон – М.: НПО «Алгон», 1992. – Т. 2. – 416 с.

20. Невидимов Д. Религия денег или Лекарство от Рыночной Экономики / Д. Невидимов. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.duel.ru/publish/nevedimov/rd.htm> (дата обращения: 15.10.2010).

21. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов (отдельные главы) / Антология экономической классики. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – С. 79–396.

22. Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – М.: Дело, 2000. – 232 с.

23. Философия социальных и гуманитарных наук. Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. проф. С.А. Лебедева. – М.: Академический Проект, 2006. – 912 с.

24. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т. / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т. 1. – 384 с.

25. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры)/Пер. с нем.– М.: Прогресс, 1982.– 455 с.

26. Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики / В.Ф. Юров. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ И КАК ИНСТИТУТ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Николаева Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономической теории и региональной экономики, ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: politeconom@yandex.ru

Азарова Татьяна Валерьевна

выпускница аспирантуры по направлению 38.06.01 «Экономика» («Экономическая теория»), ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», старший юрист «Юридической фирмы «Консалт» Сорокин и партнеры», г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: tatyanaazarova@gmail.com

JEL B400; H100

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ И КАК ИНСТИТУТ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация: Статья посвящена актуальной теме, поскольку в современных условиях каждый участник рынка действует в конкурентной среде. Авторами предложена расширительная трактовка категории конкуренции в рамках взаимосвязи политэкономического и институционального подходов с учетом системного подхода. В статье проанализирована сущность конкуренции на основе методологии классической политэкономии, а в русле институциональной теории показана форма проявления этой категории. В рамках системного подхода конкуренция представлена в структурном и функциональном аспектах. При этом выделена социальная функция конкуренции, заключающаяся в реализации общественных интересов. Авторами уточнен набор объективных условий, при наличии которых мы можем говорить о существовании конкуренции. Таким образом, в статье конкуренция определена не только как экономическая категория (понимание конкуренции как объективных экономических отношений с учетом функциональной составляющей), но и как институт (как экономическое поведение субъектов с учетом механизмов, обеспечивающих тот или иной тип поведения). Это позволяет представить конкуренцию как феномен экономической науки в единстве объективного и субъективного аспектов.

Ключевые слова: конкуренция, полиметодология, методология классической политэкономии, институциональный подход, системный подход, инструментальный подход, конкуренция как экономическое отношение, конкуренция как институт, взаимосвязь объективного и субъективного.

COMPETITION AS AN ECONOMIC RELATIONSHIP AND AS AN INSTITUTION: METHODOLOGICAL ASPECT

Abstract: The article is devoted to the subject, because in modern conditions each market participant operates in a competitive environment. The authors propose an expansion of the interpretation of the category of competition in the relationship political economy and institutional approaches based on the systemic approach. The article analyzes the essence of competition on the basis of the methodology of classical political economy, and in line with institutional theory shows a form of manifestation of this category. In this approach, competition is presented in the structural and functional aspects. Highlighting the social function of competition, concluding in the realization of public interests. The authors have elaborated a set of objective conditions under which we can speak about the existence of competition. Thus, in the article, competition is defined not only as an economic category (the understanding of competition as an objective of economic relations based on functional component), but also as an institution (as economic in the conduct of the entities subject to mechanisms that ensure a particular type of behavior). This allows to introduce competition as a phenomenon of economic science in the unity lens alternative and subjective aspects.

Keywords: competition, polymethodology, methodology of classical political economy, institutional approach, system approach, tool approach, competition as an economic relation, competition as an institution, the relationship of the objective and the subjective.

Современные экономические условия ставят нас перед фактом ведения деятельности в условиях рынка. При этом в рамках рыночного пространства между субъектами рынка складываются экономические отношения, которые приводят к установлению рыночного равновесия как на отдельно взятом товарном рынке (рыночных нишах), так и в рыночной экономике в целом. Рыночный способ хозяйствования, как известно, неразрывно связан с феноменом конкуренции, который, с одной стороны, является неотъемлемым условием возникновения и развития самих рыночных отношений; а с другой – своим существованием определяет результат конкурентного взаимодействия, выражающийся в повышении эффективности производства товаров, работ и услуг; качественного удовлетворения потребностей конечных потребителей; снижения издержек производства и уровня цен. Конкуренция является неотъемлемым элементом рыночного механизма, наряду с законом спроса и предложения, а также механизмом ценообразования.

Конкуренцию принято называть «двигателем» прогресса и новаторства. Подобная характеристика происходит из трактовки конкуренции как средства саморегулирования экономики в рамках рыночного механизма. Прибегнув именно к конкуренции, становится возможным объяснить эффективность производства у изготовителя товара, производителя услуги, восприимчивость экономического субъекта к новациям и достижениям научно-технического прогресса.

Вместе с тем пространство конкуренции в настоящее время значительно сократилось, уступив место кооперационным формам экономического взаимодействия через развитие договорных контрактных (отношений), что не могло не привести к изменению действия конкурентного механизма.

Все это объясняет актуальность исследования конкуренции в современных условиях.

Кроме того, осознавая ценность и действенность конкуренции как элемента рыночного механизма, государство реализует положения антимонопольной политики, определяя организационные и правовые основы конкуренции в современной России, то есть формирует институциональную среду развития конкуренции.

В таком контексте актуальным является выявление сути конкуренции как экономического отношения и как института, который определяет поведение экономических субъектов. Указанные государственные управленческие решения должны соответствовать объективной природе регулируемых экономических отношений. Подобное соответствие может быть достигнуто только при условии понимания сущности, характера и специфики последних.

На наш взгляд, рассмотрение конкуренции как экономического отношения и как института требует адекватной методологии.

Методология в узком смысле слова – совокупность процедур, приемов и методов науки, объединённых в единую конструктивную программу и служащих средствами для постижения того или иного объекта научного знания. В широком смысле слова – это совокупность методов, используемых в той или иной области деятельности для достижения определенных целей [см.: 19, с. 135].

Различные методологические принципы исследования конкуренции и их познавательные возможности, составляют полиметодологию исследования, включающую политэкономический [см.: 12, с. 42-55], институциональный, системный и инструментальный подходы.

Политико-экономическая методология предполагает соотнесение исследуемой категории с такими диалектически взаимосвязанными понятиями, как производительные силы и производственные отношения, а также идеологическая, духовная надстройка. Здесь правомерно рассматривать конкуренцию как компонент объективных производственных отношений, хотя на поверхности явлений она проявляется через субъективную деятельность людей, через надстройку, в

первую очередь, правовую ее составляющую. Известно, что предметом исследования марксистской политэкономии являются производственные отношения между людьми, складывающиеся в процессе производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ, и экономические законы, регулирующие общественное производство, распределение, обмен и потребление, имеющие объективную природу. Эти объективные отношения и законы проявляются в хозяйственной деятельности людей, то есть осуществляются в определенных условиях и при наличии необходимых предпосылок их реализации и использования.

В рамках политэкономического подхода конкуренция имеет объективную основу и выступает как экономические отношения и экономические интересы [см.: 15]. Сквозное присутствие конкуренции во всем спектре рыночных отношений позволяет относиться к ней, как к экономическому закону, выступающему движущей силой общественного производства. «Экономические отношения в любом обществе ярко и убедительно демонстрируют диалектическое единство противоположностей интересов, связанное с общественным характером процессов производства, распределения, обмена и потребления. В этих процессах неизбежно возникают, проявляются и развиваются противоречия интересов работников и работодателей, конкуренция между производителями благ по поводу максимизации прибыли, конкуренция среди покупателей по поводу цены...» [13, с. 35]. Диалектическое единство противоположностей интересов само по себе уже содержит способ разрешения этой конфликтной ситуации путем прохождения такого отношения через призму закона конкуренции.

Таким образом, действие закона конкуренции проявляется в разрешении противоречия интересов. Результатом этого процесса является распределение между участниками конкурентного отношения экономического блага (по поводу которого складывалось отношение) в той или иной пропорции.

В конкуренции как объективном механизме действия экономических законов рынка можно выделить две стороны.

Во-первых, решающей его стороной является материальный интерес отдельного капиталиста в ведении производства и его развитии, т. е. производстве прибавочной стоимости и ее реализации в виде прибыли. Именно получение прибыли является для капиталиста первостепенной задачей при осуществлении деятельности.

Во-вторых, специфическая форма конкурентно-стихийного воздействия потребностей (производственных и непроизводственных) на процесс капиталистического воспроизводства. Через платежеспособный спрос, его структуру и динамику система общественных потребностей, складывающихся в обществе в соответствии с характером и уровнем развития производительных сил и отвечающих им характером и уровнем развития производственных отношений, определяет рамки и условия конкурентной борьбы, необходимость распределения труда и капиталов в определенных пропорциях [см.: 16, с. 218-219].

Рассмотрение конкуренции с точки зрения экономического закона является предметом исследований в рамках политической экономии, ареал методологии которой имеет целью постижение сущности конкуренции как конкретно-исторической формы экономического соревнования между владельцами средств производства за увеличение прибыли на основе увеличения объема труда наемных работников [см.: 9].

В рамках политической экономии нами сформулированы следующие основные признаки конкуренции как экономической категории:

- конкуренция может быть охарактеризована как неотъемлемый конститутивный внутренний элемент рыночного типа хозяйствования. Рыночная ситуация заведомо предполагает наличие конкурентных процессов, причем не только на этапе реализации готовой продукции, но и на всех стадиях воспроизводственного процесса;

- конкуренция объективно возникает (не может не возникнуть) и существует при наличии ряда

определенных условий, которые формируются еще на *этапе возникновения простого товарного производства*, имевшего место много ранее эпохи капиталистических отношений. Наряду с общепризнанными в литературе (наличие двух и более экономических субъектов, стремящихся получить то или иное благо, обладающее определенной ценностью для каждого из субъектов; конфликтная природа рассматриваемых отношений, в основе которых лежит борьба за некое благо) нами предложено следующее условие: **для констатации наличия конкурентных отношений необходимо определиться с тем, что конкурирующие субъекты равны между собой или, по крайней мере, находятся в равном положении относительно друг друга.** В теоретическом плане это дополнительное условие расширяет характеристику черт конкуренции. В прикладном аспекте введение в хозяйственную практику выдвинутого нами условия может использоваться при выработке более адекватных государственных мер по поддержанию и развитию конкуренции в экономике России. Таким образом, конкуренция возникает как минимум в условиях существования двух и более экономических субъектов, стремящихся получить то или иное благо, обладающее определенной ценностью для каждого из субъектов; конфликтной ситуации взаимодействия субъектов, в основе которых лежит борьба за некое благо; равенства субъектов, при котором ни один из них своими действиями не может повлиять на рыночные условия [см.: 4, с. 9–13];

- конкуренция способна конструктивно и деструктивно воздействовать на те или иные экономические процессы;

- конкурентная ситуация сама по себе создает определенную конкурентную среду.

Политэкономический подход как методологический принцип предполагает рассмотрение конкуренции как отношения, объективно возникшего под влиянием развития производительных сил; а также причин его возникновения, развития, экономических последствий для участников (выгоды, потери). Одной из содержательно-функциональных характеристик конкуренции выступает ее понимание именно как борьбы за ограниченный ресурс. Руководствуясь изложенным, мы считаем, что **причиной возникновения конкурентного экономического отношения всегда выступает конфликт интересов экономических субъектов.** Конфликтная природа конкурентных отношений наводит на мысль о том, что *в основе взаимодействия субъектов экономических отношений, так или иначе, лежит конфликт, порождающий борьбу за ограниченный ресурс.*

Таким образом, **конкуренция представляет собой конфликтное отношение, складывающееся по поводу ограниченного блага, к которому у всех участников такого отношения есть собственный интерес.** Именно удовлетворение такого интереса выступает **целью** участия субъектов в конкурентных отношениях. **Состояние конфликта интересов выступает первопричиной начала действия закона конкуренции** [см.: 2].

Анализ обозначенных проблем с позиций определения и сравнения интересов экономических субъектов может способствовать их разрешению на основе разграничения интересов крупных и мелких игроков рынка и исключения тем самым их конфликта между собой.

Рассмотрение конкурентного отношения с точки зрения наличия конфликта интересов может способствовать снижению неопределенности при анализе экономического поведения субъектов и выступить основой для прогнозирования такого поведения.

Любой экономический закон, в том числе и закон конкуренции, носит объективный характер, то есть он абсолютно не зависит от воли и сознания людей. Однако проявляются экономические законы только в процессе хозяйственной деятельности, иначе говоря, вне хозяйственной деятельности они не существуют.

Субъекты экономики могут познавать и использовать экономические законы в своих интересах, тем самым снимать в действии экономических законов стихийность, разрушительность и вносить элементы сознательного регулирования. Особенно это свойственно для современной экономики. Сознательные воздействия на экономические законы проявляются в хозяйственной политике, в

планировании социально-экономических процессов, программировании, прогнозировании и т.д. Здесь обнаруживаются субъективные аспекты экономики, которые изучаются институциональной теорией.

Политическая экономия изучает экономическую деятельность (общественное производство и воспроизводство), институциональная экономика занимается изучением институциональной среды как общих правовых и иных условий функционирования агентов экономической деятельности. Институциональная экономика «определяет условия, в которых идет реализация экономических законов. Люди могут воздействовать на эти условия и через них менять характер протекающих процессов и определяющих их законов» [8, с. 47].

В рамках политической экономии возможно изучить сущностные характеристики конкуренции, определив участников конкурентного общественного отношения, экономические сферы распространения таких отношений (процессы производства, распределения, обмена и потребления), жизненные блага, по поводу которых участники вступают в конкурентные отношения.

Постоянно повторяющееся экономическое отношение, требует оформления и закрепления, во-первых, в целях его унификации, во-вторых, в целях его социального окрашивания (о позитивном либо негативном явлении идет речь), в-третьих в виде его оформления и обнародования для дальнейшего использования.

Речь идет об *институционализации экономических отношений*, об их внешнем оформлении.

Институциональный анализ позволяет изучить правила и принципы поведения («правила игры»), которым следуют люди при определении состава и мотивов своих действий. Любой институт как внешняя оболочка того или иного отношения, может быть интерпретирован как средство достижения поставленных в рамках такого отношения целей. При этом данное средство всегда может быть оценено или промаркировано как эффективное–неэффективное, добросовестное–недобросовестное, доступное–недоступное и т. д.

Институт как набор правил начинает оформляться и закрепляться чаще всего тогда, когда те же самые правила, но в неписаной форме, начинают нарушаться.

Начинаясь с точечных, разовых, прецедентных проявлений на этапе простого товарного производства, конкуренция достигла расцвета в капиталистическую эпоху и столкнулась с необходимостью институционализации к середине XIX века (Закон Шермана, 1890 г.). Особенностью развития исследуемого явления конкуренции можно назвать то обстоятельство, что институт конкуренции начал формироваться в ответ на экспансию монопольных тенденций в экономической жизни общества, начиная с XIX века по сегодняшний день.

Именно конкурентной практикой и вырабатывались некие общие правила, безусловно признаваемые большей частью того сообщества, которое их использует. С другой стороны, такое сообщество (либо надобщественная структура, например, государство) становится заинтересованными в том, чтобы такие правила:

- существовали,
- исполнялись,
- были известны неопределенному кругу лиц, в том числе потенциальным членам данного сообщества.

Институт конкуренции, с этих позиций, можно определить, как *формализованный общественный интерес в сфере конкуренции, как форму взаимодействия субъектов конкурентных отношений*. В рамках института конкуренции можно однозначно идентифицировать участников конкурентного отношения, «правила игры» между ними, пределы и способы конкурентного поведения. Все вышеназванное позволяет в той или иной степени упорядочить разрозненные конкурентные отношения, и что самое главное, – спрогнозировать их развитие.

Осознавая ценность и действенность конкуренции как элемента рыночного механизма,

государство реализует положения антимонопольной политики, определяя организационные и правовые основы конкуренции в современной России, чем предопределяется необходимость рассмотрения институционального оформления закона конкуренции.

С точки зрения институционального подхода конкуренцию, по нашему мнению, можно рассматривать и как *совокупность нормативных и организационных методов воздействия на участников экономической деятельности* [см.: 17, с. 133-134]. При таком подходе процесс институционализации наиболее ярко высвечивает не столько сущностную, сколько инструментальную ценность конкуренции как координатора социальных взаимодействий в рамках конкурентного отношения. Логичным следствием подобного подхода принято определять два типа институтов конкуренции по способу их функционирования:

- ограничительные – непосредственно ограничивающие действие монополистических образований в экономике,
- стимулирующие – помогающие развитию конкурентных отношений опосредованно, путем принятия законодательных актов, которые содержат отдельные нормы конкурентной направленности [см.: 11, с. 43].

Конкуренция всегда предполагает осознанность экономического поведения субъектов – экономические агенты намеренно избирают стратегию своего поведения по отношению к той институциональной среде, в которой они находятся (приспособление, борьба, самоустранение, нейтралитет), то есть рассматривают вопросы выбора между альтернативами вариантов собственного поведения с целью приобретения конкурентных преимуществ.

Процесс институционализации экономического закона конкуренции можно рассматривать в единстве нормативных и организационных методов.

В последние годы государство активно поощряет развитие конкурентных отношений. Вместе с тем такое направление государственной политики довольно часто негативно воспринимается участниками рынка, поскольку налагаемая на них обязанность вести деятельность в рамках конкурентного поля расценивается в качестве одного из дополнительных барьеров ведения предпринимательской деятельности. Полагая такое мнение ошибочным, считаем, что с точки зрения общественной полезности институционализация конкуренции обеспечивает устойчивость рыночной ситуации, поскольку удовлетворение потребностей участников рынка в наибольшей степени достигается именно в конкурентных условиях.

В свою очередь, государство выступает созидателем институциональной среды, легитимизирующей формальные нормы и правила конкурентного взаимодействия. Однако степень и характер государственного участия в процессах институционализации конкуренции в разных отраслях хозяйствования могут отличаться.

На основании изложенного можно сделать вывод, что **институционализация закона конкуренции в полной мере выступает фактором социального развития, способствующим снижению неопределенности и выступающим основой для прогнозирования поведения субъектов, подлежащего анализу и моделированию.**

Вместе с тем, с методологической точки зрения, отношение к конкуренции только как к рычагу противодействия тенденциям монополии является поверхностным, поскольку не учитывает истинного предназначения конкуренции как явления. Руководствуясь принципами методологического достоверности, на наш взгляд, более обоснованным является выявление объективных сущностных черт исследуемого явления, действительных потребностей общества в институционализации конкуренции, а также анализ адекватности уже созданных институциональных форм конкурентным экономическим отношениям.

Использование *общественного интереса в качестве критерия для принятия экономических решений* является обоснованием для вмешательства государства в действие конкурентного

механизма, что позволяет судить о *регулируемой конкуренции*, преобладающей на сегодняшний день в Российской Федерации. Институт конкуренции в РФ в современных условиях представляет собой разрозненный набор правовых норм, представляющих собой совокупность понятий и терминов: конкуренция; недобросовестная конкуренция; естественная монополия; доминирующее положение; монопольно высокая (низкая) цена. Отсутствуют механизмы формирования конкурентной среды на товарных рынках; институционально закреплённая цель поощрения конкуренции в виде реализации общественных интересов, а не только интересов частных лиц.

Анализ правоприменительной практики позволяет отметить две существующие, на наш взгляд, *стратегии государственного поведения по отношению к конкуренции*: «культивирование конкуренции» и «избегание конкуренции».

Сущность стратегии «культивирования конкуренции» заключается в заинтересованности государства в развитии тех или иных сфер в конкурентных условиях. При этом государство подкрепляет заинтересованность в развитии конкурентной среды активными действиями со своей стороны: совершенствуя правовую базу, предоставляя финансирование; создавая необходимые условия; сокращая административные барьеры. Мы можем наблюдать такую стратегию российского государства во всех отраслях предпринимательства.

Стратегия «избегания конкуренции» характерна для так называемых «социальных» сфер, когда не все участники отношений объективно могут удовлетворять конкурентным условиям на равных началах. Избегание конкуренции в данном случае способствует лучшему, более качественному удовлетворению потребностей людей, общества в целом, поскольку и субъекты, неспособные получить доступ к благу посредством конкурентной борьбы, получают такой доступ вне конкурентных рамок в преимущественном порядке (сами сферы при этом остаются в конкурентном поле, как например, сфера здравоохранения). Положительным эффектом такой стратегии выступает обеспечение общего равного доступа к ограниченному благу на основе принципа справедливости.

При этом процесс развития конкурентных отношений в РФ имеет свои особенности, которые, в частности, предопределяют высокую степень государственного вмешательства в конкурентные процессы, что мы и можем наблюдать в последние годы. Российское государство понимает конкуренцию как абстрактное состояние, как процесс, характеризующийся определенными признаками. На сегодняшний день антимонопольное законодательство РФ построено таким образом, что оно вступает в действие только в том случае, если поведение хозяйствующего субъекта (даже в рамках обычной двусторонней сделки) тем или иным образом затрагивает интересы третьих лиц, а не только участников данного конкретного хозяйственного отношения. В данной связи, пределами вмешательства государства в дела частных лиц могут выступать интересы неопределенного круга лиц (публичные интересы). При этом государственное участие в развитии конкуренции не должно способствовать созданию механизма разрешения хозяйственных споров между частными субъектами посредством антимонопольного регулирования, задачей государственного вмешательства должна выступать защита общественного интереса неопределенного круга лиц.

Процессы институционализации конкуренции через ее идеализацию на фоне выявления негативных последствий монопольных процессов приводят к тому, что конкуренция предстает перед нами в качестве идеального «светлого будущего», к которому необходимо стремиться.

Вместе с тем повсеместное государственное поощрение конкурентных отношений влечет за собой переключение на конкурентные «рельсы» практически всех сфер хозяйствования и всех без исключения экономических субъектов, в том числе и регионов Российской Федерации. Однако насколько обоснованно и возможно допускать борьбу между субъектами федерации в условиях конституционного принципа единства экономического пространства и безусловной заинтересованности в сохранении территориальной целостности нашей страны? Не приводит ли такая борьба к концентрации всех ресурсов в ограниченных зонах экономического роста, приобретающих

статус реципиентов второстепенных донорских регионов? Насколько корректно в целом говорить о конкуренции регионов, заведомо обладающих разным экономическим потенциалом в силу объективных причин: географическое расположение, обладание теми или иными природными ресурсами, плотность населения, исторически сложившийся уровень развития производительных сил.

Обращаясь к теоретической стороне рассматриваемого вопроса, следует еще раз обратить внимание на то, что в рамках модели совершенной конкуренции ни один экономический субъект своими действиями не может повлиять на рыночные условия. Логичным продолжением данной идеи является, на наш взгляд, вывод о том, что конкурентные отношения изначально основываются на принципе равенства стартовых возможностей конкурирующих субъектов. Невозможно назвать конкурентами экономических субъектов, хотя и функционирующих на одном товарном рынке, которые по объему производства, развитию производственных мощностей, материально-технической базе или иным параметрам не могут быть сопоставимы друг с другом. Если участники конкурентного отношения потенциально не равны между собой (крупное и малое предприятие, продавец с известной торговой маркой или новый производитель; продавец с традиционным продуктом или продавец новинки), то речь корректнее вести о нишах, занимаемых внутри структурированных сегментов рынка и т.д. Такая картина, на наш взгляд, свидетельствует о недопустимости рассмотрения регионов Российской Федерации в качестве конкурентов.

Взаимодействие вышеописанных методологических подходов (политэкономического и институционального) позволяет исследовать любое экономическое отношение на двух уровнях – эндотерическом (глубинном, сущностном) и экзотерическом (внешнем, поверхностном), при этом «эндотерический слой экономических отношений фиксирует генезис, сущность, содержание экономических понятий, а экзотерический подход уже имеет дело с формами проявления, механизмом действия, социально-экономическими последствиями хозяйственных процессов» [7, с. 85].

В подавляющем большинстве известной нам учебной и научной литературы определение конкуренции раскрывается с помощью *инструментального подхода* и характеризует ее как часть рыночного механизма, использование которого в качестве организационного критерия позволяет выделять рынок совершенной конкуренции и рынок несовершенной конкуренции (рынок монополистической конкуренции с дифференциацией продукта, рынок олигополистической конкуренции и рынок чистой монополии) [см.: 4, с. 8].

Что касается инструментов конкуренции, то как отмечает В.А. Гордеев, таковыми являются ценовая и неценовая ее формы. Причем ценовая, наиболее полно раскрытая неоклассиками, была характерна для домонополистического капитализма и преобладает как инструмент на этапе восходящего развития конкуренции. А неценовая форма, связанная с дифференциацией товара, более характерна для экономики XX–XXI вв. Она обстоятельно раскрыта Дж. Робинсон, Э. Чемберлином и др. и преобладает в качестве инструмента при «угасании» конкуренции, хотя и сопровождается обострением последней [см.: 10, с. 51].

Экономика представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, то есть систему. Поэтому в рамках методологии экономической науки ключевое положение занимает *системный подход* к изучению экономических явлений. Как отмечал В.И. Ленин, системный подход предполагает, «...что анализ ведется с точки зрения массовых экономических явлений, всей совокупности общественного хозяйства, а не с точки зрения отдельных казусов или внешней поверхности конкуренции...» [14, с. 67].

Методология системного исследования в экономике развивает и конкретизирует диалектические принципы применительно к определенным типам экономических систем, структур. Системный подход (по другой терминологии – системно-структурный), – это по существу дела один из важнейших приемов абстрактно-логического метода, т. е. метода, используемого для теоретических построений

[см.: 6, с. 15]. В.М. Агеев указывает, что «сохраняя известную самостоятельность, системный подход выступает в качестве вспомогательного элемента методологии политической экономии по отношению к ее основному звену – диалектическому и историческому материализму» [1, с. 6]. Система, как отмечают Т.В. Чечелева и С.А. Ленская, – это саморазвивающаяся структура, имеющая внутренний источник развития. Основные принципы системного анализа состоят:

- в подходе к системе как к органической совокупности взаимодействующих элементов;
- в понимании противоречивости взаимодействия элементов системы, составляющей внутренний источник ее развития;
- в рассмотрении взаимодействия системы с другими системами и внешней противоречивостью в развитии каждой системы;
- в выделении главного элемента в системе, определяющего цель и направленность ее развития [см.: 5, с. 22].

При рассмотрении какого-либо явления или процесса как системы с необходимостью требуется определить содержание его системообразующих признаков. Принято выделять следующие:

- компонентный признак – составные части системы;
- структурный признак – строение системы, внутренняя организация содержания (экономические отношения между элементами системы);
- функциональный признак – функции компонентов, согласование функций по горизонтали и вертикали;
- интегративный признак – механизм управления системой (стихийный или сознательный, иерархичный).

Оценка конкуренции с системных позиций позволяет выявить условия, при которых она возникает; свойства, которыми она обладает; не в статике (как у некоего элемента рыночного механизма), а в динамике, то есть в процессе взаимодействия с иными рыночными элементами. Рассмотрение конкуренции как системы позволяет нам исследовать данный феномен в динамике, то есть не только выявить его компоненты, но и определиться со структурой и функциональными связями между такими компонентами, а равно выявить интегративные аспекты, позволяющие не столько наблюдать за конкуренцией со стороны, сколько придавать ей управляемый характер.

В рамках *структурного аспекта системного подхода* конкуренцию принято характеризовать как ситуацию на рынке, предопределяющую модель ценообразования [см.: 20, с. 40], в том числе как фактор, определяющий типы рынков: рынки совершенной конкуренции, рынки несовершенной конкуренции, рынки с отсутствием конкуренции (монополия).

Данный подход, с одной стороны, позволяет однозначно определить структуру рыночных взаимодействий и типы поведения участников, однако, с другой стороны, не позволяет исследовать сущностные характеристики конкурентных процессов, а именно природу возникновения и цель конкурентных отношений в первую очередь.

В экономической литературе конкуренцию рассматривают и в поведенческом аспекте как условия хозяйствования, определяющие тип поведения, действия производителей, потребителей в зависимости от сложившейся на рынке ситуации. В этом аспекте конкуренция трактуется как соперничество между экономическими субъектами за более выгодные условия производства, купли и продажи товаров в условиях ограниченных ресурсов, когда разговор о конкуренции, собственно, и имеет смысловое значение.

Соединение структурного аспекта системного подхода с поведенческим взглядом позволяет трактовать конкуренцию тройственно:

- как взаимодействие между массой продавцов и массой покупателей по поводу наиболее выгодных условий реализации их интересов, общественной пользы, происходящее в условиях ограниченных ресурсов, *ведущее к выгоде (общественной пользе) покупателей за счет снижения*

цен;

- в условиях взаимодействия между самими производителями – к выгоде покупателей (рынок покупателя);

- в условиях взаимодействия между самими покупателями – к выгоде производителей (рынок продавцов). В таком ключе в двух случаях из трех конкуренция ведет к выигрышу покупателя. Поэтому при оценке выгод/потерь от конкуренции следует учитывать, что для потребителей (покупателей) конкуренция наиболее предпочтительна, поэтому государство в обязательном порядке должно осуществлять антимонопольную политику в интересах населения как участников рынка [см.: 16, с. 217-218].

Функциональный аспект системного подхода предполагает рассмотрение функций изучаемого явления, компонента более сложной системы, согласование функций по горизонтали и вертикали [см.: 18]. В известной нам литературе выделяется 7 функций конкуренции (*регулирующая, размещения ресурсов (аллокационная функция), инновационная (инвестиционная) функция, адаптационная, распределительная, стимулирующая, контролирующая функция*). Нами дополнительно выделена *социальная функция конкуренции [см.: 3], заключающаяся в реализации общественных интересов*, которую можно трактовать как удовлетворение материальных потребностей людей; удовлетворение социальных потребностей людей; формирование культуры конкурентного поведения, удовлетворение региональных общественных потребностей с выделением как положительных, так и отрицательных эффектов ее действия.

В порядке обобщения и анализа литературы по теме конкуренции нами выделены 10 содержательно-функциональных характеристик конкуренции (конкуренция как состояние рынка, конкуренция как отношение, конкуренция как механизм достижения наиболее полного удовлетворения потребностей, конкуренция как абстрактная модель определенного типа рыночной системы, конкуренция как капиталистическая форма соревнования (торговое соревнование), конкуренция как конфликт интересов, конкуренция как борьба за ограниченный ресурс, конкуренция как общественная ценность, конкуренция как объект государственного регулирования, конкуренция как «процедура открытия», конкуренция как институт), которые в то же время можно использовать как линии анализа, касающегося **понимания конкуренции** как категории экономической науки, что позволяет сделать вывод *о многоаспектности категории и констатировать возможные междисциплинарные подходы* (например, экономическое поведение конкурентов, социальные, психологические, мотивационные составляющие конкуренции, конкурентные стратегии государства, фирм, населения).

Таким образом, конкуренция как предмет исследования предполагает использование именно палитры методологических принципов и методов исследования. Их сочетание позволяет, на наш взгляд, всесторонне изучить исследуемую проблематику путем послоевого анализа конкурентных отношений с применением диалектических возможностей политической экономии; инструментальной составляющей, институционализма и комплексной оценки предмета исследования как системы.

В рамках взаимосвязи политэкономического и институционального подходов с учетом системного подхода мы даем **расширительную трактовку категории конкуренции**. *Конкуренция определена не только как экономическая категория (понимание конкуренции как объективных экономических отношений с учетом функциональной составляющей), но и как институт (как экономическое поведение субъектов с учетом механизмов, обеспечивающих тот или иной тип поведения), что позволяет представить конкуренцию как феномен экономической науки в единстве объективного и субъективного аспектов.*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Агеев В.М. Принцип системности политэкономического исследования / В.М. Агеев. – М.:

Экономика, 1985. – 184 с.

2. Азарова Т.В. Категория интерес в структуре конкурентного отношения / Т.В. Азарова // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2017. – № 1. – С. 197–203

3. Азарова Т.В. О социальной функции конкуренции / Т.В. Азарова // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2017. – № 2. – С. 182–187.

4. Азарова Т.В., Николаева Е.Е. К вопросу о конкуренции и этапах ее становления и развития в единстве экономического и правового аспектов / Т.В. Азарова, Е.Е. Николаева // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. – 2015. – Вып. 9 (25). – С. 7–15.

5. Атлас М.С., Грязнова А.Г., Чечелева Т.В. и др. Основы функционирования экономической системы: учеб. пособие / ред. кол. М.С. Атлас и др. – М.: Высш. шк., 1991. – 231 с.

6. Бабаев Б.Д. Объективные цели развития социалистических производственных предприятий / Б.Д. Бабаев // Экономические законы социализма и эффективность общественного производства: Межвуз. сб. науч. тр. – Иваново, 1986. – С. 13–21.

7. Бабаев Б.Д., Бабаев Д.Б. Взаимосвязь политической экономии и институционализма – важное направление совершенствования экономико-теоретического знания / Б.Д. Бабаев, Д.Б. Бабаев // Журнал экономической теории. – 2013. – №2. – С. 84–92.

8. Бабаев Б.Д., Бабаев Д.Б., Николаева Е.Е. Взаимодействие политической экономии и институционализма как императив // Второй международный политэкономический конгресс «Возвращение политэкономии»: Сб. материалов / под ред. Бузгалина А.В. и Воейкова М.И. В 2-х томах. Т. 2. – М.: Культурная революция, 2015. – С. 44–52.

9. Гордеев В.А. Институционализм как фактор разработки новой теории конкуренции / В.А. Гордеев. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://docplayer.ru/31969827-Institucionalizm-kak-faktor-razrabotki-novoy-teorii-konkurencii.html> (дата обращения – 18.10.2017).

10. Гордеев В.А. Конкуренция и ее развитие: системный анализ: монография / В.А. Гордеев. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2006. – 115 с.

11. Дубровская С.И. Роль института конкуренции в системе рыночных институтов / С.И. Дубровская // Вестник Самарского финансово-экономического института. – 2011. – № 4 (12). – С. 42–46.

12. Иродова Е.Е., Максимов В.Л., Николаева Е.Е. Методология экономической науки: воспроизводственный подход в сочетании с принципом системности и многомерности: монография / Е.Е. Иродова, В.Л. Максимов, Е.Е. Николаева. – Владимир–Иваново–Ярославль: Изд-во ГОУ ВПО «Иван. гос. ун-т», 2008. – 80 с.

13. Кардаш В.А. Системная диалектика экономических отношений / В.А. Кардаш // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2004. – Т. 2. – № 3. – С. 34–43.

14. Ленин В.И. Карл Маркс (Краткий биографический очерк с изложением марксизма) / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. – 5-е изд. – Т. 26. – С. 43–93.

15. Николаева Е.Е. Распределительные отношения и экономические интересы – ключевые категории политической экономии / Е.Е. Николаева // Вестник Ивановского государственного университета. Сер. «Естественные, общественные науки». – 2010. – Вып. 3. – Экономика. – С. 51–52.

16. Николаева Е.Е. Распределительные отношения и их деформации в условиях современной российской экономики: аспект политической экономии: монография / Е.Е. Николаева. – М.: Изд-во МЭСИ, 2011. – 456 с.

17. Николаева Е.Е., Азарова Т.В. К вопросу о конкуренции как институте / Е.Е. Николаева, Т.В. Азарова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2016. – № 3 (47). – С. 132–140.

18. Николаева Е.Е., Азарова Т.В. Функциональный подход к исследованию конкуренции

в условиях современной российской экономики / Е.Е. Николаева, Т.В. Азарова // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики: сб. науч. тр. / под ред. Б.Д. Бабаева, Е.Е. Николаевой. – Иваново, ИвГУ, 2016. – Вып. 10 (26). – 196 с. – С. 172–179

19. Огурцов А.П. Методология // Большая Российская энциклопедия: в 30 т./ Председатель науч.-ред. совета Ю.С. Осипов. Отв. ред. С.Л. Кравец. Т. 20. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2012. – С. 135.

20. Рубин Ю.Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции / Ю.Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2010. – № 3 (21). – С. 38–67.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СРЕДНЕСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

Гультияев Вячеслав Евгеньевич

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д.Ушинского»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: slava_62@mail.ru

Пефтиев Владимир Ильич

доктор экономических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д.Ушинского»,
кафедра «Экономическая теория и менеджмент»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: econom.teoria@yandex.ru

Титова Людмила Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный педагогический университет им. К.Д.Ушинского»,
кафедра «Экономика и управление»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: lux22@yandex.ru

JEL B 410; F020

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СРЕДНЕСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

Аннотация: Новая экономическая реальность (НЭР) в контексте России выдвигает в качестве императивы радикальные обновления Стратегии развития на среднесрочный период (до 2025 г.). В её разработке обязаны принять действенное участие знакомые фигуры и эксперты: неолбералы и неомарксисты, государственники и институционалисты. Обоснована возможность и необходимость конструктивного синтеза официальной и альтернативных версий экономической политики власти и бизнеса. Методологическое обоснование Стратегии «Россия - 2025», на наш взгляд, могли бы обеспечить: а) концепция интегративных знаний (динамична и плодотворна в сравнении с методологическим плюрализмом); б) авторская гипотеза либерального этатизма; в) её прагматизм, с дистанцией от доктринальных разногласий. Асимметричный и разумный ответ на санкции Запада мог бы заключаться в суверенизации экономической политики с ориентацией на устойчивое развитие и прочное благосостояние трудящихся. Суверенизация предполагает мобилизацию всех внутренних резервов (старых и новых), реформирование экономики и общества с наименьшими потерями, оптимизацию экономических решений (дилемм), международное сотрудничество «по всем азимутам» на началах подлинного равноправия и взаимной выгоды. В предстоящий период предстоит реализовать мегапроекты, материализующие национальную идею (в любой трактовке) и обеспечивающие трансформацию России из великой сухопутной державы в морскую, открыть «окно» на Большую Евразию. Подготовка Стратегии должна сопровождаться тонкой настройкой институтов, инструментов и процедур.

Ключевые слова: системный кризис глобализации, суверенизация экономической политики России, институциональная трансформация ГЧП.

THE CONCEPTUAL BASIS OF THE RUSSIAN MEDIUM-TERM STRATEGY

Abstract: The New Economic Reality (NER) in the context of Russia nominates in quality imperatives radical updates of the Development strategy to the medium-term period (till 2025). Effective part familiar figures and experts of neoliberals and neomarxists, statesmen and institutionalist are obliged to take in its development. An opportunity and need of constructive synthesis official and alternative versions of economic policy of the power and business is proved. Methodological justification of Strategy «Russia - 2025», in our opinion, could be provided a) the concept of integrative knowledge (it is dynamic and

fruitful in comparison with methodological pluralism); b) author's hypothesis of the liberal etatism; c) her pragmatism, with a distance from doctrinal disagreements. The asymmetric and reasonable answer to sanctions of the West could consist in sovereignization of economic policy with orientation to sustainable development and strong welfare of workers. Sovereignization assumes mobilization of all internal reserves (old and new), reforming of economy and society with the smallest losses, optimization of economic decisions (dilemmas), international cooperation «on all azimuths» on the basis of original equality and mutual benefit. During the forthcoming period it is necessary to realize the megaprojects materializing the national idea (in any treatment) and providing transformation of Russia from the great overland power in sea, to open «window» to Big Eurasia. Preparation of Strategy has to be followed by thin control of institutes, tools and procedures.

Keywords: system crisis of globalization, sovereignization of economic policy of Russia, institutional transformation of SPP.

Новая экономическая реальность (НЭР). Санкции США, ЕС, Японии против России. Выход Великобритании из Евросоюза – Brexit. Атипичный президент США Д. Трамп («Фактор Трампа»). Неупорядоченная массовая миграция в Европу. Эти и им подобные медийные события (т.е. поверхностный слой миропорядка) скрывает за собой глубинные явления и процессы, заслуживающие политико – экономического анализа. Из многообразия проблем и сюжетов в новейшей геэкономике и геополитике нами отобраны три тематические рубрики: 1) новые контуры системного кризиса глобализации; 2) суверенизация экономической политики России; 3) институциональная трансформация государственно – частного партнерства (ГЧП). Нас интересуют специфические подходы к каждому проблемному пространству в экономической теории, без презентации текущих и ожидаемых институциональных решений и статистических данных. Аргументация отдельных тезисов статьи содержится в цикле публикаций авторов в разных изданиях (после 2010 года), в том числе и на страницах электронного журнала «Теоретическая экономика» (№ 2-4 за 2017 г.) [5]. Изложения и исследования заявленных тем опираются на материалы научных дискуссий и обзоров деловой печати и ТВ.

I. Новые контуры системного кризиса глобализации

Новая экономическая реальность (НЭР) напоминает общественный калейдоскоп, к фрагментам которого приковано внимание политиков и экономистов, публицистов и ученых. Феномен стремительно взрослеет, получает право гражданства и свое наименование (в России на международном экономическом форуме в Петербурге 2016 года). Артикуляция НЭР ещё далека от завершения, поэтому каждый видит новое в миропорядке через увеличительное стекло. Для одних главное в НЭР видится в тотальной неопределенности и повышенных рисках. Отсюда происходят такие политические аномалии (парадоксы) как Brexit, победа Д. Трампа на выборах в США, президент Франции Э. Макрон, как спасатель Европы и др. [10]. Другие наблюдают и измеряют углубление разрыва в динамике доходов от труда и капитала [Т. Пикетти, 9]. Антиглобалисты объясняют мировые катаклизмы (гражданские войны, геноциды в Африке, великое переселение мигрантов) бесчеловечностью глобального капитала. Третьих волнуют низкие темпы экономического роста как новая «норма» в долгосрочной перспективе. В этой связи множатся прогнозы нарастания политических неурядиц и социальных конфликтов. Оптимисты в экономике и политике надеются на взрывной эффект от достижений IV промышленной революции и VI технологического уклада.

Текущая хроника богата на события и тренды (наблюдаемые и измеряемые тенденции), подтверждающие тезис о тотальной неопределённости и повышенных рисках в геэкономике и геополитике. Соперничество США – КНР вступило в новую фазу своей эволюции, это чревато для России диверсификацией вызовов и усложнению головоломок в определении своей позиции к происходящему, лавине перемен. Лидерство США в мире угасает, чем и объясняется, в некоторой степени, брутальность поведения Д. Трампа на мировой арене. Прошли те времена, когда конкурентные преимущества Китая объясняли дешевизной рабочей силы и выпуском товаров массового спроса не

всегда высокого качества. XIX Съезд Коммунистической партии Китая (КПК), обновив Политбюро (25 человек) и Постоянный комитет (7 человек), поставил перед страной амбициозные задачи: занять ведущие места в сфере высоких технологий и цифровой экономики и обеспечить её жителям среднюю зажиточность.

Нами выбран ступенчатый (троичный) алгоритм анализа НЭР в контексте глобализации: 1) структура глобализации; 2) дуализм и системность кризиса глобализации и 3) новые контуры системного кризиса глобализации. Глобализация предстает как целостность, базирующаяся на шансах, вызовах и угрозах. Шансами надлежит воспользоваться субъектам глобализации. Вызовы – это нестандартные задачи, не имеющие приемлемого решения. Угрозы несут с собою прямые и косвенные потери для жертв глобализации. НЭР может означать сжатие шансов, диверсификацию вызовов и угроз, особенно для России. Кризис любого статуса (типа, модели) сочетает в себе полураспад устарелого или дисфункцию, с одной стороны, и зарождение инноваций во враждебной среде – с другой. Сказанное в полной мере относится к кризису глобализации. Системность кризиса глобализации подтверждается потерей устойчивости в мировом хозяйстве (полной или частичной), доминированием центробежных тенденций, слабой защитой от шоков (потрясений) внутреннего и внешнего происхождения. Раньше кризисы глобализации (с рубежа XX-XXI в.) в основном совпадали с низшей фазой деловых циклов (Жюгляра, Кузнеца, Кондратьева). К ним добавляются и следующие новые факторы.

1. Вялость и политизация деятельности международных экономических организаций старого типа (МВФ, ВБ, ВТО и др.) неадекватны реалиям XXI века и вступают в разительное противоречие с интересами крупных развивающихся стран (КРС) и остального мира за пределами «золотого миллиарда» (ОЭСР). Россия вместе с Китаем призвана проявить инициативу и осуществить конкретные меры созданию альтернативных центров и институтов с участием ЕАЭС, ШОС, БРИКС, АТЭС и др.

2. Имперский неопротекционизм США («фактор Трампа») игнорирует геэкономические интересы своих союзников в Евросоюзе и прибегает к ужесточению санкций против России, Китая, других стран. Такой политикой Д. Трамп выглядит «чужим» даже для «своих». Санкционный закон может и должен быть преодолен активизацией внешней политики России и ориентацией на внутренний рынок.

3. Нарастает эрозия в экономике и политике Евросоюза, выражающаяся в Brexit, неупорядоченной миграции, амбициях Польши над лидерством в Прибалтике и Восточной Европе и др. Кризис государственности на Украине в сочетании с гражданской войной могут оказаться «замороженными» на годы и десятилетия. В этой связи России придется определиться, какие направления во внешнеэкономических связях с Европой остаются партнерскими, где сохранить статус-кво или перенаправить на Восток (Китай, Индия, Япония, Р. Корея, ЮВА).

Эти факторы отнюдь не кратковременного действия, что следует учесть в среднесрочной стратегии России – многовекторной, мобилизационной, без втягивания в гонку вооружений и новые региональные и локальные конфликты. В повестке дня – приоритет инфраструктурных проектов и объектов для ключевых регионов с точки зрения новой пространственной организации производительных сил России (Северный морской путь и Арктика, Калининград – окно в Европу, Крымский мост для Причерноморья, территории опережающего развития в Сибири, на Дальнем Востоке). Речь идет о суверенизации экономической (политики), заявленной в 2007 г. В.В. Путиным в Мюнхене. Термин «суверенизация» заимствован нами из лексикона политологии и юриспруденции. Но он органично вписывается в миссию классической политэкономии (А. де Монкретьен, К. Маркс).

II. Суверенизация экономической политики России. Россия на перепутье

Она вышла из системного кризиса 2014-2016 годов, порожденного вялостью мировой экономики, внешними шоками (низкие цены на нефть, санкции Запада, обвал российского рубля к доллару и евро)

исчерпанием потенциала сырьевой стратегии. Темп роста ВВП за 2017 год (прогнозы в интервале 1,5-2%) ниже директивы президента – выше среднемировых к рубежу десятилетия. Такая медлительность никого не устраивает; она не позволяет восстановительному росту выйти на рубежи докризисного 2013 года и компенсировать потери населения и бизнеса от спада, инфляции, безработицы, банкротства. Ежегодные антикризисные планы правительства дали определенные позитивные эффекты, адаптировали экономику к санкциям, запустили импортозамещение, наметили и приступили к осуществлению институциональных новинок. Но сделанного ранее явно недостаточно; созрела потребность в новой стратегии. Мы назвали ее суверенизацией экономической политики России, что предполагает полное равноправие и взаимную выгоду в международных связях, разумную самодостаточность, мобилизационную модель социально-экономического развития, завершение периода первоначального накопления капитала, институциональные и структурные реформы.

Впервые изменены процедуры принятия стратегических решений до 2025 года. Главным разработчиком остается министерство экономического развития (МЭР, М. Орешкин). Альтернативные документы доверены, с одной стороны, Центру стратегических разработок (А. Кудрин) и Столыпинскому клубу (уполномоченный по делам предпринимателей Б. Титов). Свои замечания и рекомендации высказывали и высказывают при каждой встрече с руководством России Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленная палата (ТПП), а также советник Президента академик С. Глазьев. Что будем иметь на выходе: частичный синтез или расхождений позиций, без намека на разумные компромиссы? Ждать осталось недолго.

Политэкономия предупреждает: начало всех преобразований – четкие идейные установки. В научном сообществе идут жаркие дискуссии относительно концептуальных основ среднесрочной стратегии России до 2025 года, в которых участвуют либералы и неомарксисты, государственники и институционалисты [3,7,11]. Сверхзадача соавторов назвать и кратко предоставить концептуальные доводы в пользу гипотезы о возможности композитной («гибридной») стратегии в условиях разноречивости наличествующих доктрин.

Противостояние в постсоветской России мейнстрима (неоклассического синтеза) и неомарксизма даёт определённые шансы на компромисс, посреднические функции относительно нейтральному неоинституционализму и поведенческим концепциям. Одна из ветвей неоинституционализма, представленная идеями Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона, считает своим «жестким ядром» институт, который, как фактор устойчивого экономического развития эффективнее моделей размещения ресурсов. Эти авторы внесли весомый вклад в критерии и типологии транзакционных издержек [10]. Но и эти концептуальные новации не полностью адекватны реалиям процесса трансформации экономики и общества. Трансформационные издержки имеют особый статус; их проявления в России исторически конкретны от одного системного кризиса к другому. Теория трансформации для западной исторической науки воспринимается как периферия. Готовыми рецептами для России никто не располагает [6].

К вышесказанному следует добавить и существенные особенности экономической политики в сравнении с экономической теорией. Воспользуемся трактовкой Л.М. Григорьева [6, С. 140]. Политики обязаны всегда учитывать контекст, совокупность объективных факторов и субъективных обстоятельств; вступать в компромиссы (взаимные уступки); избегать цейтнота (дефицита времени) на поиск оптимальных решений. Политики за свои ошибки и заблуждения отвечают лишь перед парламентами, избирателями и элитами.

Отсюда делаем предположение, что Стратегия Россия – 2025 будет разрабатываться пошагово, фрагментами, и с анализом последствий «на ходу», без представления общественности единого и целостного пакета документов.

Концепция интегративных знаний нацеливала доктринальных оппонентов на совместный поиск точек и зон совпадения идей и действий. Ее отличают динамизм и долготлетие в сравнении с

тезисом (утверждением) о методологическом плюрализме, который лишь фиксирует существующие конфигурации роли и места доктрин, концепций и научных школ. Эти преимущества объясняются генезисом концепций интегративных знаний как совместного продукта философии (один из ее инициаторов – В.С. Соловьев, этюд 1877 г.), политэкономии (образец сочинения К. Маркса) и жизненного опыта всех и каждого. Опасения в эклектизме не лишены оснований, но они преодолеваются: а) саморазвитием концепции, множественностью удачных приложений к разным сферам жизнедеятельности человека; б) объективной тенденцией к накоплению и приращению знаний из всех доступных источников; в) взаимной осведомленностью и результатах, проблемам и перспективах экономических и родственных, смежных наук, прежде всего социально-гуманитарного профиля (программа – минимум) и междисциплинарными проектами, программами, форумами, конференциями, семинарами (программа – максимум).

Авторская концепция либерального этатизма как ведущего признака экономической политики России начала XXI века [8]. Государство и бизнес (предпринимательство) – это мощные экономико-политические силы (каждая своеобразно действующая), перманентные, соперничающие, амбициозные. Их отношения конфликтно-компромиссные, но они обречены на партнерство. Маршруты исторических судеб государства и частного разнонаправленные. Монополия государства в экономике была подорвана импульсивными акциями в годы перестройки. Десятилетия 90-х годов XX в. ознаменовались катастрофическим ослаблением государства. В последующем государственность (этатизм) возрождается. С вторжением рыночных отношений государство из одних сфер уходит (например, ценообразование или собственность с отдельными исключениями), в другие приходит («цифровая экономика», Интернет, информационная безопасность), а в большинстве – трансформируется. Частные хозяйства, подавленные при Советской власти, спонтанно-рукотворно появляются на закате перестройки и нелинейно эволюционируют на протяжении одной четверти века. Российский бизнес находится на этапе первоначального накопления капитала, зачастую с нелицеприятным поведением. Полезно в этой связи перечитать соответствующую главу первого тома «Капитала» К. Маркса. В третьем фрагменте статьи рассмотрим отдельные аспекты государственно-частного партнёрства.

Стратегия России – страны с более чем стысячелетней историей – не единожды предопределялась идеологией, со всеми достижениями и провалами. Но, по своему истинному назначению, национальная стратегия должна дистанцироваться от доктринальных предпочтений. Достижение компромисса при разработке, обсуждении, принятии и исполнении стратегии России до 2025 года – исторический вызов, иначе революция, смута, распад. Прагматизм национальной стратегии можно обнаружить в альтернативных концепциях, кажущихся полярными и непримиримыми.

Академик Абел Аганбегян в интервью «Комсомольской правде» «Отпустить тормоза» называет 5 экономических «привычек», которые мешают России развиваться, и одновременно выдвигает предложения для федеральной власти [1]. Наши краткие комментарии по каждой «догме» в интерпретации российского академика, популярного на пике перестройки, выглядят следующим образом.

1. Догма о благотворительности бездефицитного бюджета путем соблюдения жестоко режима экономики. Безопасный рубеж дефицита, официально признанный в Евросоюзе и поддержанный другими странами, – 3% ВВП. Идея разумная, реализуемая после достижения финансовой стабилизации и оптимизации бюджетных расходов с учетом позиции Счетной палаты РФ. Бездефицитность бюджета России как ориентир отодвигается на 2-3 «финансовые трехлетки».

2. Золотовалютные резервы (ЗВР) использовать на ежегодные финансирование 15-25 млрд долл. на вложения в основной и человеческий капитал. Назревшая мера. Радикализм по части траты ЗВР неконструктивен по ряду причин и обстоятельств: профицит торгового-платежного баланса сжимается из-за низких мировых цен на нефть и газ; рост внешних обязательств России в валюте, предкризисная

ситуация с валютой и финансами во многих странах.

3. Догма «не брать кредиты». Академик рекомендует ежегодно занимать на внешнем рынке по 20-30 млрд. долл. в год. Трудно реализуемая задача и потенциально опасная. Надо учитывать не только и не столько внешний долг российского государства, но и совокупный долг, включая долги корпораций и банков, отдельных регионов. Да и источники внешнего заимствования сведены до критического минимума из-за финансовых санкций США. Полезным бы считали заметить, что, например, внешние кредиты арабских и азиатских стран и инвестиционных фондов привязаны к конкретным проектам, т.е. адресны и скованы конкретными обязательствами.

4. Привычка давать деньги безвозмездно министерством и регионам: напрямую без участия банков, не требуя окупаемости, с крупными авансовыми платежами. Оправдана замена (частичная) бюджетного финансирования банковским кредитованием, инвестиционными кредитами по низким процентным ставкам на длительные сроки.

5. Щадящий режим для богатых по налогам вызывает недовольство населения и оппозиции. Речь идет о введении прогрессивных ставок обложения подоходным налогом (НДФЛ). Общественные возмущения эмоционально справедливы, но эффект от новаций только по одному налогу (без системного налогового маневра) может быть спорным и кратковременным, с угрозами для собираемости налогов и стабильности налогового администрирования. С учётом сложного баланса приобретения и потерь желательно отнести начало налоговой реформы к 2020 году.

Альтернативная концепция акад. А. Аганбегяна (с конкретными цифрами) заслуживает вдумчивого изучения и является образцом поведения ученого на рубеже эпох, веков, десятилетий...

Журнал «Экономист» (б. «Плановое хозяйство») относится к радикальным критикам официальной экономической политики. Авторский коллектив представляет доказательный анализ «узких мест» в экономике России по отраслям, комплексам и регионам. Главный редактор журнала С. Губанов и его соратники не жалуют нынешнее руководство страны и напоминают о тех или иных фиаско с декларациями о намерениях. В журнале регулярно публикуются статьи экономистов – теоретиков.

Лидер журнала С. Губанов прозорливо подметил отрыв концепции постиндустриализма от действительности (чудовищные забеги вперед) и избыточные претензии неоллиберализма на мейнстрим в экономической науке. Концепция реиндустриализации относится к разряду авангардных, особенно её аргументы против чрезмерной экспансии сферы услуг и принижения на деле обрабатывающей промышленности. Рациональное зерно содержит и тема вертикальной интеграции в экспортных отраслях с растущей долей добавленной стоимости. Острые споры, естественно, возникнут по дорожной карте реиндустриализации. Идея возрождения Госплана под любым институциональным прикрытием, на наш взгляд, утопична и может обернуться очередным сочинением бюрократии. Централизации хозяйственного управления противодействуют такие факторы: а) чрезмерная вовлеченность России в мирохозяйственные потоки товаров, услуг, работ; б) расплывчатость границ отраслей и комплексов в рамках российских и зарубежных ТНК; в) выпадение из компетенции постсоветского Госплана огромного массива малых и средних предприятий и фирм. Из советского наследия сохраняют свою актуальность схемы размещения производительных сил разновеликих масштабов в информационно – рекомендательной редакции при содействии академической и вузовской науки. Полезно разрабатывать раз в десятилетие Баланс народного хозяйства (БНХ) с целью стратегического мониторинга итогов деятельности власти, бизнеса и домохозяйств (ДХ).

Убеждены, что интегрированная стратегия развития России до 2025 года, с точки зрения концептуальных предпосылок, необходима и возможна. Конечно, были, есть и будут доктринальные, оперативные и кадровые конфликты и трения. Национальный консенсус, регулярно обсуждаемый и при наличии политической воли и диалога всех заинтересованных сторон, может быть достигнут на

блага России.

С точки зрения концептуально-прагматических приоритетов, согласованная Стратегия должна быть: во-первых, мобилизационной; во-вторых, способной к оптимизации дилемм, в-третьих, нацеленной на реформирование экономики с наименьшими потерями. Поясним каждое условие. Мобилизации подлежат все ресурсы (старые и новые) и все инструменты регулирования без каких-либо запретов (табу) по политической целесообразности и доктринальным мотивам. Назовем их. Государственная собственность. Приватизация. Институциональное регулирование. Рыночная синергия, т.е. саморегулирование спроса и предложения. Адресное (ручное) управление. Таргетирование, т.е. цифровые ориентиры в макроэкономике (инфляция, дефицит бюджета, доли доходов и расходов к ВВП). Дилемма в экономике – неизбежной спутник. Примеры. Ипотека и/или реновация жилья в режиме софинансирования? Приоритетные отрасли (производства) или точечные объекты и инвестиции? Тотальная модернизация и/или селективные инновации?

Считаем необходимыми следующие действия. 1) Дать простор, способствовать вариативности в разрешении дилеммы. 2) Наступило время для непопулярных реформ (пенсионная, налоговая, административная и т.д.). Сократить до минимума численность бедных, недовольных своей жизненной ситуацией. Обратит особое внимание на две поколенческие страты: 1) уязвимые в рыночной экономике (пенсионеры, инвалиды, семьи с детьми и др.). 2) молодежь в возрасте от 15 до 20 лет (поколение Next) в поисках смысла жизни и образовательной связи. Незамедлительно пресекать скандальные проявления рыночного эгоизма и административного произвола.

III. Институциональная трансформация ГЧП

Россия мучительно и даже со страхом пережила системный кризис 2014-2016 гг. Очевидно, что упреждающие антикризисные законы заблаговременно не прорабатывались или показали себя малоэффективными. Не подлежит сомнению, что обнажились дисфункции в механизме функционирования государственно – частного партнерства. Что сделано и не сделано каждым партнером этого альянса?

Государство дебютировало с учреждением конкретных институтов поддержки комплексов: ОПК (оборонный заказ на перспективу), АПК (импортозамещение), малый и средний бизнес (МСП) – государственная корпорация, банковская сфера (особый режим санации и стабилизации, фонд Банка России), промышленность и экспорт (фонды развития). Разумеется, не все идет гладко: мешают коррупция, непрофессионализм чиновников, низкая деловитость бизнеса.

Приобретает зримые очертания тонкая настройка хозяйственных инструментов. Перечень институциональных инноваций впечатляет: «дальневосточный гектар»; совершенствование оценки земли, недвижимости, бизнеса, залога; банковская карта «Мир»; учреждение независимого рейтингового агентства «АКРА»; облигации федерального займа (ОФЗ) для населения и др. Госсовет поддержал предложение Президента о реструктуризации долгов регионов на 7-12 лет.

Возросла институциональная активность министерств и ведомств, которая привела к трансферу набора полномочий и привлечений их к ответственности за улучшение макроэкономики. Отныне Минфин курирует Налоговую и таможенную службы. Казначейство следит за исполнением важнейших заказов. Минфину и казначейству предоставлено право покупать валюту для пополнения резервных фондов и выполнения текущих обязательств. Минфин готовит предложение по бюджетному маневру до 2025 г.: НДС, страховые взносы, экспортная промышленность, НДСП, введение налога на финансовый результат в НГК и др. В числе институциональных реформаторов числятся Банк России, Счетная палата, Антимонопольная служба (ФАС), Министерство энергетики, Министерство сельского хозяйства, Транснефть и т.д. Банк России регулярно пополняет запасы монетарного золота и приближается к рекордам Советского Союза (2000 – 2500 т).

Пробиваются ростки внятной пространственной политики, которая охватывает не только

территории с ресурсами и без таковых, но и изучение среды обитания (в городах и сельских местностях, промзонах и др.), состав и результаты действующих игроков. Намечился курс на диверсификацию и интенсификацию партнерских отношений Федерации с регионами, регионов друг с другом. Институциональная перестройка касается участия министерств и подведомственных им предприятий и компаний в налаживании межгосударственного сотрудничества. Оправдывают своё существование кластеры, агломерации, макрорегионы, территории опережающего развития и др.

Многое еще предстоит осмыслить и затем выполнить в институциональных решениях. Прежде всего, оптимальные границы огосударствления и приватизации – предмет острой полемики между С. Губановым (гл. редактор журнала «Экономист») и акад. А.Г. Аганбегян (РАНХ иГС). [4]. Недостаточная прозрачность власти и её активов в «Большой приватизации» (по индивидуальной мерке из Президентского списка). В деятельности ФАС не всегда просматривается концептуальное сопровождение нормативных актов по защите рыночной среды от посягательств монополистов любого ранга, олигархического сговора, административного нажима, мошенничества и прочих бед.

Немало нареканий и в адрес бизнеса, всех его фракций. Грубые и виртуозные схемы уклонения от налоговых обязательств. Низкая социальная ответственность. Фиктивные банкротства, бегство капитала, коррупция. Деловая культура ниже критических стандартов. Нарушения трудового законодательства.

Пожелаем сообществу экономистов – теоретиков чаще прибегать к освоению корпоративной практики как одного из важных источников обновления и приращения знаний.

Завершим статью прообразом национальной идеи и футуристическим прогнозом: обустройство территории, быта и души. Будем работать на то, чтобы нецивилизованный период первоначального наклонения капитала завершился к 40-летию рыночных блужданий» (1985-2025 гг.)!

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аганбегян, Абел. Отпустить тормоза. 5 экономических привычек, которые мешают России развиваться // Комсомольская правда. – 2017. - №30. - С.14.
2. Балацкий Е. О возможной смене глобального лидера мировой экономики // Общество и экономика. – 2014. - №1. – С.3-20
3. Глазьев С.Ю. О новой парадигме // Экономическая наука современной России. – 2016. - №4 – С.10-22;
4. Губанов С. Антинаучный миф (о 70% госсектора) и его социальном подтексте // Экономист. – 2017. - №8. – С.3-27;
5. Гульятев В.Е., Пефтиев В.И., Титова Л.А. Новая экономическая реальность и Россия // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы XVIII международной научно-практической конференции (28 февраля 2017 года). – Прага:WorldPress, 2017 – С.370 – 374/479;
6. Григорьев Л.М. Два дискурса в российской экономической науке // Вопросы экономики. –2017. - № 9 – С. 137-138, 135-157.
7. Кудрин А., Горюнов Е., Трунин П. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность // Вопросы экономики. – 2017. - №5. – С. 5-28.
8. Пефтиев В.И. Либеральный этатизм в России: контур феномена // Яр.пед.Вестник. – 2013. - т.1.- №3. - С. 68-72.
9. Пикетти, Томас. Капитал в XXI веке. – М.: Маргинем Пресс, 2016 – 592 с.
10. Тутов Л.А., Шаститко А.Е. Опыт предметной идентификации новой институциональной экономической теории // Вопросы философии. – 2017. - № 6. – С. 68, 63-73.
11. Яковлев П.Я. «Фактор Трампа» и меняющийся облик глобализации // МЭ и МО. -2017. - №7. – С.5-14.
12. Гордеев В.А., Шкиотов С.В. Повышать конкурентоспособность российской экономики:

контраст видения неоклассики и теоретической экономики // Теоретическая экономика. – 2015. - № 5. - С. 11.

13. Гордеев В.А. К развитию современной России // Теоретическая экономика. – 2015. - № 4. - С. 8.

14. Родина Г.А. Структура теоретической экономики: эволюция взглядов // Теоретическая экономика. – 2012. - № 5. - С. 26.

ЕЩЕ РАЗ О ПОПУЛЯРНЫХ ЗАПАДНЫХ РЕЙТИНГАХ ИЛИ КАК СТАТИСТИКА СТАНОВИТСЯ ИНСТРУМЕНТОМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЫ

Горгола Евгений Викторович

доктор экономических наук, профессор,
46-й ЦНИИ МО РФ, старший научный сотрудник,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: evg-gorgola@ya.ru

JEL E61; H56

ЕЩЕ РАЗ О ПОПУЛЯРНЫХ ЗАПАДНЫХ РЕЙТИНГАХ ИЛИ КАК СТАТИСТИКА СТАНОВИТСЯ ИНСТРУМЕНТОМ ИНФОРМАЦИОННОЙ ВОЙНЫ

Аннотация: Подконтрольная американскому финансовому и политическому капиталу, русофобская пропаганда принимает все более разнообразные формы, тяготея к воздействию, в первую очередь, на интеллектуальный потенциал нации. Сиднейский Институт экономики и мира при помощи международной группы экспертов ежегодно готовит отчет об уровне миролюбия, безопасности и уровне насилия в разных регионах планеты. По мнению составителей рейтинга, у России в рейтинге миролюбия 151-е место из 163, сразу за Северной Кореей. Подробное исследование показывает очевидное, явное несоответствие полученных статистических данных реальному положению дел. При этом США, являющиеся де-факто мировым жандармом, бесцеремонно и незаконно вмешивающиеся во внутренние дела любых стран, выглядят гораздо миролюбивее ЮАР, КНР, Индии, тем более КНДР и России. Такая форма навязывания русофобии, неприятия независимой, равноправной позиции нашей страны на мировой арене выступает еще одним инструментом информационной войны, объявленной России Западом.

Ключевые слова: рейтинг, миролюбие, насилие, национальная безопасность, информационная война.

ONCE AGAIN ON THE POPULAR WESTERN RANKINGS OR HOW STATISTICS BECOMES A TOOL OF INFORMATION WARFARE

Abstract: Controlled by American financial and political capital, Russophobic propaganda is becoming more and more varied forms, tending to the effects, primarily on the intellectual potential of the nation. Sydney Institute for Economics and peace with an international group of experts prepares an annual report about the level of peace, security and levels of violence in different regions of the planet. According to the compilers of the rating, Russia is in the global peace index 151 out of 163, just behind North Korea. A detailed study shows the obvious, the apparent discrepancy between the statistical data obtained to the real situation. The US, which is the de facto world's policeman, unceremoniously and illegally intervening in the internal Affairs of any country, look much more peaceful than South Africa, China, India, especially North Korea and Russia. This form of imposition of Russophobia, the rejection of independent, equal positions of our country on the world stage is another tool of the information war declared by the West Russia.

Keywords: rating, peacefulness, violence, national security, information warfare.

Развернутая во всех мировых СМИ, подконтрольных американскому финансовому и политическому капиталу, русофобская пропаганда принимает все более разнообразные формы, тяготея к воздействию, в первую очередь, на интеллектуальный потенциал нации, наиболее уязвимый в вопросах решения гуманистических проблем современности.

Сиднейский Институт экономики и мира при помощи международной группы экспертов ежегодно, начиная с 2007 года, готовит отчет об уровне миролюбия и безопасности в разных регионах планеты, соответственно, и об уровне насилия. Для этого разработан особый показатель

численности населения, относительный показатель составил около пяти погибших (четвертое место). Но есть нюанс: американская статистика фиксирует как убийство только раскрытое преступление, по которому есть приговор суда. На самом деле в США только с применением огнестрельного оружия совершается около 30 тыс. убийств ежегодно. Первые места заняли Мексика и Бразилия, где было убито 27,2 тыс. и 40,9 тыс. граждан соответственно (доля 23,7 и 21). Наиболее благополучные государства из 11 представленных – Япония (0,4 убитых на 100 тыс. жителей), Германия (0,8), а также Китай и Австралия (1). Самое большое количество убийств – почти 43 тысячи – зафиксировано в Индии. Она заняла пятую строчку с относительным коэффициентом 3,46. За ней следуют Великобритания и Египет (1,2) [2].

- США лидируют по количеству заключённых в абсолютном значении – около 2,2 млн человек находятся за решёткой. Это 25% всех заключённых планеты (больше чем в 35 крупнейших европейских странах, вместе взятых, и на 40% больше, чем в Китае), хотя население США составляет всего 5% населения мира. А в РФ по состоянию на 1 октября 2016 г. в учреждениях уголовно-исполнительной системы содержалось всего 640 357 человек [3].

- Согласно независимого рейтинга Numbeo.com. по уровню преступности и коэффициенту безопасности Россия также выглядит предпочтительнее США [4].

Место в рейтинге	Наименование страны	Коэффициент преступности	Коэффициент безопасности
46	Соединенные Штаты Америки	48,68	51,32
47	Черногория	48,64	51,36
48	Эфиопия	48,35	51,65
49	Чили	47,99	52,01
50	Россия	47,36	52,64

- В мировой торговле вооружением США всегда являлись бесспорным лидером, а РФ только к 2015 году начала восстанавливать практически полностью утраченные в 90-е годы позиции.

- Согласно данным ФБР, только в июле 2016 года населением США было приобретено не менее 2 млн 200 тыс. единиц огнестрельного оружия. Это на 40% больше показателя за аналогичный период 2015 года. В РФ широкий доступ к оружию отсутствует [5]. По всем перечисленным пунктам рейтинг показывает все с точностью наоборот.

- Теперь о соотношении тяжелых вооружений. Рейтинг показывает следующие результирующие значения [1], которые показывают подавляющий перевес СССР и России над США как в прошлом, так и сейчас.

	1987	2016
Россия	65 000	23 000
США	35 000	22 000
Китай	22 000	14 000

Рис. 2. Соотношения тяжелых вооружений крупнейших держав [1]
(согласно методике составителей рейтинга показатель уравнивается по разным типам оружия (например, танк — 5 баллов, самолет — 20, корабль — 100, авианосец — 1000).

Однако, генерал-полковник А. Данилевич, бывший заместитель начальника Генерального штаба и один из советских военачальников, непосредственно отвечавших за военное планирование, уточняет:

«Что мы имели к концу 80-х годов? У нас было:

- 12 тысяч стратегических ядерных боеприпасов, примерно такое же количество боеприпасов было и у американцев.

А вот что касается обычных вооружений, у нас был существенный перевес. В 1991 году имелось

- 63,9 тыс. танков (не считая танков у союзников),

- 66,9 тыс. артиллерийских орудий,

- 76,5 тыс. БМП и БТР,

- 12,2 тыс. самолетов и вертолетов,

- 437 больших боевых кораблей.

У нас танков было в 6 раз больше, чем у США [6].

В 1990 году 16 стран НАТО имели в Европе 24 344 танка, 33 723 боевые бронированные машины, 20 706 артсистем, 5647 самолетов, 1605 вертолетов.

Страны Варшавского договора (Польша, Чехословакия, Венгрия, Румыния и Болгария) имели еще 12 506 танков, 14 030 ББМ, 12 765 артсистем, 1855 самолетов, 181 вертолет.[7] Но США за время «холодной войны» построили 65 авианосцев, а СССР заложил 5, спустил на воду 2. 2 авианосца было у Великобритании, 1 – у Франции.

Ответом СССР на подавляющее превосходство авианосной группы США стало развитие подводного флота. По состоянию на 1986 год СССР обладал 364 подводными лодками. 76 из них были оснащены баллистическими ракетами (в том числе 62 атомных), 67 – противокорабельными ракетами (50 атомных) и 218 являлись ударными подлодками с торпедным вооружением (73 атомных).

У США на 1986 г. насчитывалось 139 лодок, в том числе 38 атомных ракетных, 97 ударных, несколько диверсионного назначения, а также 4 дизельных лодки, не участвующие в боевом патрулировании. У других стран-членов НАТО 153 подводных лодки, их которых 18 английских и 11 французских являются атомными, 14 дизельных лодок входят в состав ВМС Японии и 6 – Австралии [8].

Согласно пояснений к методике составителей цифры рейтинга никак не получаются, хотя достаточно хорошо известно, что по уровню обычных вооружений к концу 80-х гг. СССР превышал США, но с учетом сил и средств союзников по НАТО Запад практически не уступал ВС Варшавского Договора. А вот современные соотношения явно не соответствуют действительности.

Если сопоставить открытые данные, публикуемые в западных СМИ, то получится вот такая таблица:

Параметры для сравнения	США	Россия
Огневая мощь	1 место в мире	2 место
Численность населения (общая, приблизительная)	316 млн человек	146 млн человек
Доступные людские ресурсы	145 млн	69 млн
Количество кадров на действительной воинской службе	1,4 млн	1,1 млн
Военнослужащие резерва	2,4 млн	1,4 млн
Аэропорты и взлетные полосы	13 513	1 218
Самолеты	13 513	3 082

Параметры для сравнения	США	Россия
Танки	8 325	15 500
Вертолеты	6 225	1 431
Бронированные боевые машины	25 782	27 607
Самоходные орудия	1 934	5 990
Единицы буксируемой артиллерии	1 791	4 625
РСЗО	830	4 026
Терминалы и порты	23	7
Суда гражданского флота	393	1 143
Корабли ВМС	473	352
Авианосцы	10	1
Подводные лодки (разных типов)	72	63
Ударные корабли (ранг 1)	17	77

В целом, только по некоторым пунктам Россия несколько превосходит США. Однако Америка значительно опережает нашу страну по совокупным военным расходам (612 трлн. долл. против 76 трлн. долл.), а также по количеству самолетов, вертолетов, авианосцев, военных судов [9].

Налицо явное преимущество американцев. Да и союзников у США значительно больше. Тогда как в случае войны на стороне России возможно будет выступать, кроме стран ОДКБ, лишь Китай, который лидирует в мире только по численности военнослужащих. Как и что считали составили рейтинга – непонятно!

Однако и это не самое возмутительное в представленном рейтинге. Достаточно проанализировать «миролюбивую» внешнюю политику и военно-политические успехи США за рассматриваемый период.

1986-1987 – «Танкерная война» между Ираком и Ираном – нападения авиации и военно-морских сил враждующих сторон на нефтепромыслы и танкеры. США создали международные силы по охране коммуникаций в Персидском заливе. Этим было положено начало постоянному присутствию ВМФ США в зоне Персидского залива, а далее – неспровоцированное нападение США на иранский корабль в международных водах, уничтожение иранской нефтяной платформы.

1986-1988 – Колумбия. Открытая поддержка проамериканского режима – «для борьбы с наркотиками». Колумбии передаётся масса военной техники после того, как колумбийское правительство показало свою верность США: в «социальных чистках», т.е. при уничтожении лидеров профсоюзов и членов любых мало-мальски значимых движений и организаций, крестьян и неугодных политиков, оно «очистило» страну от антиамериканских и антиправительственных элементов. Активно применялись зверские пытки, например, с 1986 по 1988 гг. Центр Организации Трудящихся потерял 230 человек, почти все были найдены замученными до смерти. Всего за полгода «чистки» (1988) убито свыше 3000 человек, после чего Америка заявила, что «Колумбия имеет демократическую форму правления и не нарушает в значительной степени международно-признанных прав человека». С 1988 по 1992 год по политическим причинам было убито около 9500 человек (из них 1000 членов единственной независимой политической партии «Патриотический союз»), в цифру не входят 313 убитых крестьян; 830 политических активистов числятся пропавшими без вести. К 1994 году количество убитых по политическим причинам выросло уже до 20000. Совсем уже не увязываются с мифической «борьбой с наркотиками» следующие инциденты. В 2001 году племя индейцев ува попробовало мирным протестом не допустить добычу нефти на своей территории

американской фирмой Occidental Petroleum. Фирма, естественно, их разрешения не спрашивала, а просто направила правительственные войска на мирных жителей. Результат: в регионе Valle del Cauca было совершено нападение на две деревни ува, убито 18 человек, из них 9 – дети. Похожий инцидент произошёл в 1998 году в Санта Доминго. При попытке перекрытия дороги были застрелены три ребёнка, десятки человек ранены. В настоящее время 25% колумбийских солдат заняты защитой иностранных нефтедобывающих компаний.

1986-2000 – подавление народных волнений на Гаити. 30 лет США поддерживали здесь семейную диктатуру Дювалье, пока против нее не выступил реформистки настроенный священник Аристид. Тем временем ЦРУ вело тайную работу с «эскадронами смерти» и наркоторговцами. Белый дом делал вид, что поддерживает возвращение Аристида к власти после его свержения в 1991 г. После более чем двухлетней проволочки американская военщина восстановила его правление, но с условием и твёрдыми гарантиями, что он не будет помогать бедным за счёт богатых и будет следовать в русле «экономики свободного рынка».

1987-1988 – США помогают Ираку в войне против Ирана не только оружием, но и бомбёжками. Кроме того, Америка и Англия предоставляют Ираку оружие массового уничтожения, включая смертельный газ, которым было отравлено 6000 мирных жителей курдского села Halabja. Именно этот случай Буш приводил в предвоенной риторике в качестве оправдания американской агрессии 2003 года. О том, что химическое оружие было предоставлено Америкой, которая хотела любой ценой сменить антиамериканский режим Ирана, конечно, никто не упомянул.

1988 – Турция. Военная поддержка руководства страны во время проведения массовых репрессий против граждан, недовольных проамериканским правительством. Широкое применение пыток, включая пытки детей, тысячи жертв. Турция выходит на третье место по объёму получаемой финансовой помощи США. 80% турецкого вооружения закупается в США, на территории страны находятся американские военные базы. Столь выгодное сотрудничество позволяет турецкому правительству совершать любые преступления без страха, что «мировое сообщество» примет контрмеры. Например, в 1995 году началась кампания против курдского меньшинства: 3500 деревень было разрушено, 3 млн. человек выселено из домов, десятки тысяч были убиты. Ни «мировое сообщество», ни тем более США не обеспокоились этим фактом.

1988 – ЦРУ устраивает взрыв самолёта компании «Пан Америкэн» над Шотландией, сотни американцев погибли. Этот инцидент удалось приписать арабским террористам, но оказалось, что такие взрыватели производятся в Америке и продаются исключительно ЦРУ, а не Ливии. Впрочем, Америка столько лет давила на Ливию экономическими санкциями (проводя при этом ненавязчивые бомбардировки городов от случая к случаю), что та решила «признать» свою вину в 2003 году.

1988 – бесцеремонное вторжение американских войск в Гондурас, чтоб защитить террористическое движение «контрас», которое много лет нападало оттуда на Никарагуа. Войска не ушли из Гондураса по сей день.

1988 – военный корабль США «Винсенс», находившийся в Персидском заливе, сбил ракетой иранский самолёт с 290 пассажирами на борту, среди которых было 57 детей. Самолёт только что поднялся в воздух и находился даже ещё не в международном пространстве, а над иранскими территориальными водами. Когда корабль «Винсенс» вернулся на базу в Калифорнии, огромная ликующая толпа встречала его со знамёнами и воздушными шарами, духовой оркестр ВМФ играл на набережной марши, а с самого корабля из динамиков, включённых на полную мощность, неслась бравурная музыка. Стоящие на рейде военные корабли салютовали героям артиллерийскими залпами.

С. Кара-Мурза прокомментировал содержание статей в американских газетах, посвящённых сбитому иранскому самолёту: «Читаешь эти статьи, и голова кругом идёт. Самолёт сбили из благих побуждений, и пассажиры «погибли не зря», ибо Иран, возможно, чуть-чуть одумается...» Вместо извинений Буш-старший заявил: «Я никогда не буду извиняться за США. Мне наплевать на

факты». Капитан крейсера «Винсенс» был награжден медалью за храбрость. Позднее американское правительство полностью признало свою вину в произошедшей бесчеловечной акции. Однако до настоящего времени США так и не выполнили взятых на себя обязательств по возмещению морального и материального ущерба родственникам погибших в результате этого беспрецедентного акта.

1989 – вооружённая интервенция в Панаму, захват президента Норьеги (до сих пор содержится в американской тюрьме). Погибли тысячи панамцев, в официальных документах их число было сокращено до 560. При этом Совет Безопасности ООН практически единодушно высказался против оккупации. Соединённые Штаты наложили вето на резолюцию СБ и принялись за планирование своих последующих «операций по освобождению».

1989 – американцы сбивают 2 ливийских самолёта.

1989 – Румыния. ЦРУ участвует в свержении Чаушеску. Поначалу США к нему относились весьма благосклонно, ведь он выглядел настоящим раскольником в соцлагере: не поддержал ввод войск СССР в Афганистан и бойкот Олимпиады 1984 года в Лос-Анджелесе, настаивал на одновременном расформировании НАТО и Варшавского Договора. Но к концу 80-х стало ясно, что он не пойдёт по пути предателей социализма вроде Горбачёва. Более того, тому мешали все более громкие разоблачения в оппортунизме и измене коммунизму, звучавшие из Бухареста. И в Лэнгли приняли решение: Чаушеску нужно устранить. Казнь бывшего генсека румынской компартии и его супруги Елены подавалась как выражение воли народа, свергнувшего ненавистный ему коммунистический режим. Теперь стало ясно, что это была очередная операция ЦРУ, прикрытая лозунгом «борьбы с тоталитаризмом».

1989 – Филиппины. Правительству для борьбы против попытки переворота предоставлена поддержка с воздуха.

1989 – американские войска подавляют беспорядки на Вирджинских островах.

1990 – военная помощь проамериканскому правительству Гватемалы «в борьбе с коммунизмом». На практике это выражается в массовых убийствах, к 1998 году жертвами боевых столкновений стали 200.000 человек, только 1% убитых мирных жителей является «заслуженной» антиправительственных повстанцев. Уничтожено свыше 440 деревень, десятки тысяч людей бежали в Мексику, всего в стране свыше миллиона беженцев. Быстро распространяется бедность (1990 – 75% населения), десятки тысяч умирают от голода, открываются «фермы» по выращиванию детей, которых потом разбирают на органы для богатых американских и израильских клиентов. На американских кофейных плантациях люди живут и работают в условиях концентрационного лагеря.

1990 – поддержка военного переворота на Гаити. Популярный и законно избранный президент Jean-Bertrand Aristide был сброшен, но народ стал активно требовать его обратно. Тогда американцы запустили дезинформационную компанию, что он является психически больным. Поставленный Америкой генерал Проспер Энвил вынужден был бежать во Флориду в 1990 г., где и живёт сейчас в роскоши на наворованные деньги.

1990 – начинается морская блокада Ирака.

1990 – Болгария. Америка тратит 1,5 млн долл. на финансирование противников Болгарской Социалистической Партии во время выборов. Тем не менее, БСП побеждает. Америка продолжает финансирование оппозиции, что приводит к досрочной отставке социалистического правительства и установлению капиталистического режима. Результат: колонизация страны, обнищание народа, частичное разрушение экономики.

1991 – широкомасштабная военная акция против Ирака, задействовано 450 тыс. военнослужащих и многие тысячи единиц современной техники. Убито не менее 150 тыс. мирных жителей. Намеренные бомбардировки мирных объектов с целью запугать население Ирака. Повод: Ирак напал на независимое государство Кувейт, который был на протяжении веков частью Ирака, и только

британские империалисты оторвали его силой в 20-х гг. 20-го века, следуя политике «разделяй и властвуй». Ни одна страна региона не признала этого отделения. В начале Ирак не хотел начинать мирные переговоры и выводить войска. Но когда Америка атаковала Ирак, мирные переговоры уже шли полным ходом, а иракская армия покидала Кувейт.

1991 – Кувейт. Досталось и Кувейту, который американцы «освободили»: страна подверглась бомбардировкам, были введены войска.

1992-1994 – оккупация Сомали. В 1991 году был свергнут президент Сомали Мохаммад Сиад Барр. С тех пор страна фактически разделена на клановые территории. Центральное правительство не контролирует всю территорию страны. Официальные лица США называют Сомали «идеальным местом для террористов». В 1994 году американскому почти 30-тысячному отряду армии США после безуспешной двухлетней попытки «навести порядок» в стране пришлось эвакуироваться.

1992 – Ангола. В надежде заполучить богатые запасы нефти и диамантов, Америка финансирует своего кандидата в президенты Jonas Savimbi. Он проигрывает. До и после этих выборов США предоставляет ему военную помощь для борьбы с законным правительством. В результате конфликта погибло 650.000 человек. Официальная причина поддержки повстанцев – борьба с коммунистическим правительством. В 2002 году Америка всё-таки получила желаемые льготы для своих фирм, и Савимби стал обузой. США потребовали у него прекратить боевые действия, но он отказался. Как заявил один американский дипломат по этому поводу: «Проблема с куклами в том, что они не всегда дёргаются, если потянуть за ниточку». По наводке американской разведки «кукла» была уничтожена правительством Анголы.

1992 – в Ираке проваливается проамериканский переворот, который должен был заменить Хусейна гражданином США Sa'd Salih Jabr.

1993 – американцы помогают Ельцину провести штурм Верховного Совета. Упорно ходят неподтверждённые слухи об американских снайперах, помогавших в борьбе против «краснофашистского переворота». Кроме того, американцы позаботились о победе Ельцина на следующих выборах, хотя за несколько месяцев до них его поддерживало всего 6% россиян.

1993-1995 – Босния. Патрулирование во время гражданской войны зон, запрещенных для полетов: сбитые самолеты, бомбардировки сербов.

1994-1996 – Ирак. Попытка сбросить Хусейна путём дестабилизации в стране. Ни на день не прекращались бомбардировки, люди гибли от голода и болезней из-за санкций, постоянно устраивались взрывы в общественных местах, при этом американцы использовали террористическую организацию Иракский национальный конгресс (INA). Дело доходило даже до боевых столкновений с войсками Хусейна, а американцы пообещали Национальному Конгрессу поддержку с воздуха. Правда, военной помощи так и не пришло. Теракты были направлены против мирных жителей, американцы надеялись таким образом вызвать народный гнев к режиму Хусейна, который всё это допускает. Но режим это допускал недолго, и к 1996 г. большинство членов INA было уничтожено. В новое правительство Ирака INA тоже не пустили.

1994-1996 – Гаити. Блокада, направленная против военного правительства; войска восстанавливают президента Аристида в должности через 3 года после переворота.

1994 – Руанда. Под предводительством Поля Кагаме, поддерживаемого американским разведсообществом и военными США, в стране было вырезано около 800 тыс. человек. Причём поначалу сообщалось о трёх миллионах, но с годами число уменьшается пропорционально росту числа мифических сталинских репрессий. Речь идёт об этнических чистках – уничтожении народа хуту.

1994 – первая, вторая чеченские кампании. Уже в 1995 году появились сведения о том, что отдельные боевики-бандиты Дудаева обучались в тренировочных лагерях ЦРУ в Пакистане и Турции. Подрывая стабильность на Среднем Востоке, США, как известно, объявили нефтяные богатства

Каспия зоной своих жизненных интересов.

1995 – Мексика. Американское правительство спонсирует кампанию по борьбе с сепаратистами. Под видом «борьбы с наркотиками» идёт борьба за территории, которые привлекательны для американских компаний. Для уничтожения местных жителей применяются вертолёты с пулемётами, ракетами и бомбами. Натренированные ЦРУ банды вырезают население и широко применяют пытки.

1995 – Хорватия. Бомбардировка аэродромов сербской Краины перед наступлением хорватов.

1996 – 17 июля 1996 года рейс 800 авиакомпании TWA взорвался в вечернем небе недалеко от острова Лонг Айленд и обрушился в Атлантический океан – все 230 человек на борту погибли. Есть веские доказательства, что Боинг был сбит американской ракетой. Мотивация этой атаки не установлена, среди основных версий – ошибка во время учений и устранение неугодного лица на борту самолёта.

1996 – Руанда. 6000 мирных жителей уничтожены правительственными войсками, которые обучаются и финансируются Америкой и Южной Африкой. В западных СМИ это событие было проигнорировано.

1996 – Конго. Министерство обороны США тайно участвовало в войнах в Демократической Республике Конго (ДРК). К секретным операциям Вашингтона в ДРК были привлечены также американские компании, одна из которых связана с бывшим президентом США Джорджем Бушем-старшим. Их роль обусловлена экономическими интересами в добыче полезных ископаемых в ДРК. Силы специального назначения США обучали вооружённые отряды противоборствующих в ДРК сторон. Чтобы сохранить конфиденциальность, использовались частные военные вербовщики. Вашингтон активно помогал руандийцам и конголезским повстанцам сбросить диктатора Мобуту. Затем американцы поддержали повстанцев, которые начали войну против покойного ныне президента ДРК Лорана-Дезире Кабилы, поскольку «к 1998 г. режим Кабилы стал досажать интересам американских горнодобывающих компаний». Когда Кабила получил поддержку других африканских стран, США изменили тактику. Американские спецагенты начали обучать как противников Кабилы – руандийцев, угандийцев и бурундийцев, так и сторонников – зимбабвийцев и намибийцев.

1997 – американцы устроили серию взрывов в кубинских отелях.

1998 – Судан. Американцы уничтожают ракетным ударом фармацевтический завод, утверждая, что он производит нервно-паралитический газ. Поскольку этот завод производил 90% лекарств страны, а ввоз их из-за рубежа американцы, естественно, запретили, результатом ракетного удара стала смерть десятков тысяч людей. Их просто нечем было лечить.

1998 – 4 дня активных бомбёжек Ирака после того, как инспекторы сообщают, что Ирак недостаточно кооперативен.

1998 – Афганистан. Удар по бывшим тренировочным лагерям ЦРУ, используемым исламскими фундаменталистскими группировками.

1999 – игнорируя нормы международного права, в обход ООН и Совета Безопасности, Соединёнными Штатами натовские силы развернули кампанию 78-дневных воздушных бомбардировок суверенного государства Югославии. Агрессия против Югославии, проводившаяся под предлогом «предотвращения гуманитарного бедствия», учинила самую крупную гуманитарную катастрофу в Европе со второй мировой войны. За 32.000 боевых вылета было использовано бомб общим весом 21 тыс. тонн, что эквивалентно четырёхкратной мощности атомной бомбы, сброшенной американцами на Хиросиму. Более 2.000 человек гражданского населения было убито, 6.000 ранено и изувечено, свыше миллиона осталось бездомными и 2 миллиона – без всяких источников дохода. Бомбардировки парализовали производственные мощности и инфраструктуру повседневной жизни Югославии, приведя к увеличению безработицы до 33% и отбросив 20% населения за черту бедности, повлекли прямые экономические потери в размере 600 миллиардов долларов. Нанесён губительный и продолжительный ущерб экологической среде Югославии, как и Европы в целом. Экологи Запада, в

первую очередь Гринпис, полностью замалчивают зверские преступления американской военщины в Сербии.

2000 – переворот в Белграде. Американцы, наконец, свергли ненавистного им Милошевича.

2001 – вторжение в Афганистан. Типичная программа американцев: пытки, запрещённое оружие, массовое уничтожение мирных жителей, заверения о скором восстановлении страны, применение боеприпасов с обеднённым ураном и, наконец, превращение наркобизнеса практически в высокодоходную отрасль, поток продукции которой направлен, в первую очередь, в РФ и Европу. Войска США до сих пор не выведены.

2001 – американцы гонятся по всей Македонии за албанскими террористами из Армии освобождения Косово, которые были обучены и вооружены самими же американцами для борьбы с сербами.

2002 – американцы вводят войска на Филиппины, т.к. опасаются там народных волнений.

2002-2004 – Венесуэла. В 2002 г. там был проамериканский переворот, оппозиция незаконно сместила популярного президента Уго Чавеса. Уже на следующий день началось народное восстание в поддержку президента, Чавеса вызволили из тюрьмы и вернули на пост. По сей день там идёт борьба между правительством и поддерживаемой Америкой оппозицией. В стране хаос и анархия.

2003 – «антитеррористическая операция» на Филиппинах.

2003 – Ирак. Оккупация, попытка смены Конституции.

2003 – Либерия. Инициирование гражданской войны.

2003 – Сирия. Как оказалось, преследуя лидеров бывшего иракского режима, американские военные действовали в Сирии. Военное командование США признало факт столкновения с сирийскими пограничниками. На местность были выброшены парашютисты. С воздуха десант спецназа прикрыли самолёты и вертолёты.

2003 – Переворот в Грузии. Напрямую помощь грузинской оппозиции оказывал посол США в Тбилиси Ричард Майлз, то есть делалось это с санкции Белого дома. Кстати, за Майлзом давно закрепились слава могильщика режимов: он был послом в Азербайджане, когда к власти пришёл Гейдар Алиев, в Югославии во время бомбардировок накануне свержения Слободана Милошевича и в Болгарии, когда парламентские выборы выиграл наследник престола Симеон Сакскобургготский, возглавивший в итоге правительство. Кроме политической поддержки, американцы оказывали оппозиции и финансовую помощь.

2004 – Гаити. Антиправительственные выступления продолжались на Гаити в течение нескольких недель. Повстанцы заняли главные города Гаити. Президент Жан-Бертран Аристид бежал. Штурм столицы страны Порт-о-Пренс был отложен повстанцами по требованию США. Америка вводит войска.

2004 – Попытка переворота в Экваториальной Гвинее, где имеются солидные запасы нефти. Британская разведка МИ 6, американское ЦРУ и испанская секретная служба попытались провести в страну 70 наёмников, которые должны были свергнуть режим президента Теодора Обисанго Нгуема Мбасого при поддержке местных предателей. Наёмники были задержаны, а их предводитель Марк Тэтчер (между прочим, сын той самой Маргарет Тэтчер!) нашёл убежище в США.

2004 – проамериканский переворот в Украине.

2008 – 8 августа. Война в Южной Осетии. Профинансированная и подготовленная США агрессия Грузии против республики Южная Осетия. На стороне грузинских агрессоров воевали американские военные специалисты.

2011 – С 19 марта 2011 года война в Ливии. Под надуманным и лживым предлогом западные страны с подачи США создали повод для вторжения в Ливию.

2013 – Попытка вторжения в Сирию под видом защиты народа от антинародного режима. Инициация широкомасштабной гражданской войны.

2014 – в марте 300 вооруженных американских наемников-сотрудников частной охранной фирмы открыто высаживаются в г. Киеве для оказания помощи Евромайдану.

С сентября 2014 года начало бомбардировок территорий Ирака и Сирии, подконтрольных террористам ИГИЛ, без санкции ООН, начинается операция по освобождению Мосула.

Кроме того, в последние месяцы правления Барака Обамы США проводили 21 контртеррористическую операцию в странах, не охваченных войнами. После избрания Д. Трампа их число выросло почти в пять раз: 92 в Йемене, четыре в Пакистане и шесть в Сомали, пишет аналитик М. Исаев в статье для *Foreign Policy* [10].

Такова реальная псевдомиротворческая деятельность мирового жандарма, считающего себя верхом западной цивилизации.

Сравним рассмотренную военно-политическую активность США за 1987-2016 гг. с международной деятельностью военного характера СССР, а потом России.

Именно с этим периодом связано наиболее крупное и болезненное поражение СССР. Речь, конечно, об афганской войне (1979–1989 гг.). В этой отсталой стране только-только пришла к власти Народно-демократическая партия Афганистана, которая стала ориентироваться на Советский Союз. Но среди элиты вскоре началась борьба. Новые власти обратились к СССР об оказании помощи против сил, поддерживаемых Соединенными Штатами. В итоге СССР ввел в страну ограниченный военный контингент. В реальности война растянулась на десять лет. По официальным данным, погибли около 15 тысяч советских солдат и офицеров, около 53 тысяч были ранены. Однако, фактически гражданская война продолжается в стране по сей день – даже после вывода основных сил НАТО.

После распада Советского Союза внешнеполитические амбиции России на некоторое время стали более скромными. Противостояние с Западом, казалось бы, закончилось, организация Варшавского договора (советская альтернатива НАТО) распалась.

Впрочем, Россия продолжала считать своей сферой влияния территорию бывшего Советского Союза (за исключением Прибалтики). Даже в «либеральные» 1990-е годы в некоторых странах СНГ продолжали дислоцироваться отдельные подразделения российской армии. Например, в Приднестровье базировалась 14-я армия (по оценкам Молдовы, ее части вмешивались в конфликт, по оценкам Приднестровья – помогали его урегулировать). Российские солдаты полностью сформировали миротворческие силы СНГ, которые в начале 1990-х ввели в Абхазию. Россия продолжила охрану таджикско-афганской границы.

Но передышка была недолгой. Первой ласточкой, которая свидетельствовала о возвращении к прежнему курсу, стал марш-бросок на Приштину – когда российские миротворцы, демонстрируя свои лучшие качества, в 1999 году опередили британских и взяли под свой контроль аэропорт в Приштине (Косово).

Практически символом окончательного поворота во внешней политике РФ стала Мюнхенская речь Владимира Путина (2007 г.), в которой он заявил, что «для современного мира однополярная модель не только неприемлема, но и вообще невозможна». Относительно США Путин высказал мнение, что «вся система права одного государства, прежде всего, конечно, Соединенных Штатов, перешагнула свои национальные границы во всех сферах: и в экономике, и в политике, и в гуманитарной сфере навязывается другим государствам».

В 2008 году Россия вмешалась в грузино-осетинский конфликт, проведя «операцию по принуждению к миру», а также признала независимость Абхазии и Южной Осетии (в мире эти республики остались непризнанными).

В 2014 году после смены власти в Украине в Крыму появились вежливые «зеленые человечки». Вооруженные люди в камуфляжной форме без опознавательных знаков и знаков различия охраняли стратегические объекты. Вскоре на полуострове прошел референдум, и Крым был признан частью России.

В том же году начался вооруженный конфликт на востоке Украины. По мнению украинской стороны, в боевых действиях на стороне непризнанных Донецкой и Луганской народных республик принимали участие части российской армии. Впрочем, никаких подтверждений этого никто так и не привел.

Осенью 2015 года Вооруженные Силы России вступили в гражданскую войну на территории Сирии по просьбе действующего президента Башара Асада. Это стало первым со времен Афганистана участием России в боевых действиях за пределами СНГ.

Заметим, что ни СССР, ни Россия не нарушали Устав ООН, предоставляли военную помощь только для защиты действующей законной власти

Как видно, показное «миротворчество» США, по меткому определению российского Президента, больше всего напоминает поведение слона в посудной лавке. А если еще добавить явно присутствующий коммерческий интерес и пренебрежение национальными интересами кого бы то ни было, то вообще международная деятельность этой великой державы дурно пахнет.

Таким образом, возникают далеко не праздные вопросы: что же на самом деле хотели сказать составители данного рейтинга, выдавая волка в овечьей шкуре за «светоча мира»? Зачем нужно выставлять заведомо в оболганном виде страну, требующую уважения национальных интересов всех без исключения объектов международного права?

По всей видимости, речь идет об обслуживании интересов тех элит, которые изо всех сил стремятся сохранить изживший себя однополярный мировой порядок.

В июне 2017 года Институтом стратегических исследований военной академии сухопутных войск США для оценки подхода Министерства обороны к оценке рисков на всех уровнях планирования политики Пентагона был опубликован специальный доклад. Этот документ, по мнению специалистов, содержит самые агрессивные заявления о намерениях США, по сравнению с любым документом армии США, когда-либо созданным: «Хотя, как правило, американские лидеры последовательно привержены поддержанию военного превосходства США над всеми потенциальными противниками, реальность теперь требует применения более широкой и гибкой военной силы, которая может создать преимущества и варианты по как можно более широкому кругу военных требований. Для политического руководства США, сохранение военного превосходства, сохраняет максимальную свободу действий ... Наконец, это позволяет американским официальным лицам, принимающим решения, иметь возможность диктовать или иметь существенное влияние на результаты в международных спорах в тени крупного военного потенциала США и в случаях неприемлемых решений для США, пользоваться этими военными возможностями».

Другими словами, до тех пор, пока все остаются подчиненными западному международному порядку под руководством США, они не будут ничего менять. Но тех, кто хочет оказать на них какое-либо влияние, – ожидает вся военная мощь США, которая будет применяться в целях сохранения их приоритета. США по сути, отказываются допускать многополярный мир, в котором могут проявиться другие могущественные государства со своей политикой и, если необходимо, США будут использовать даже военную силу, чтобы сохранить свое доминирующее положение в мире [11].

На слушаниях в Комитете по делам вооруженных сил Палаты представителей Конгресса США, посвященных военному бюджету Америки на 2018 год, министр обороны США Джеймс Мэттис высказал уверенность, что «у США есть некое непреложное право контролировать мировые энергоресурсы и выступать в качестве всемирного полицейского, а Китай и Россия должны служить вассальными государствами США» – об этом заявил бывший офицер армии США, специалист по психологической войне Скотт Беннетт. «Это было долгосрочным идеологическим заблуждением среди американских военных и политиков», – рассказал Беннетт в интервью Press TV. «США долгое время воплощали план по обретению контроля над мировыми природными ресурсами, уничтожая существующие политические режимы и способствуя появлению контролируемых раздробленных

стран и вассальных государств, – добавил он. – Россия, Иран и Китай представляют оставшуюся угрозу, потому что они отказываются следовать этому порядку».

«Возвращение к соревнованиям крупных держав, обозначенное возродившейся и более агрессивной Российской Федерацией и преуспевающим, более уверенным в себе и напористым Китаем, угрожает международному порядку», – прямо заявил глава Пентагона. Кстати на этих же слушаниях председатель объединённого комитета начальников штабов Джозеф Данфорд назвал отношения США и России враждебными [12].

Но это еще не вся польза для мировой элиты от подобных рейтинговых затей мировых СМИ, добросовестно отрабатывающих русофобскую задачу по очернению, поливанию грязью русского мира, всего того, что связано со славянской цивилизацией, абсолютно без учета идеологических изменений, происшедших в конце XX века.

Данный рейтинг в рубрике «Тренды» публикует известный оппозиционный рупор – «Русский репортер» в №10-11 (427-428) 26 июня – 27 июля 2017 года, завершая комментарий сакраментальной фразой: «Ну, разве мы сделали хоть что-то для того, чтобы изменить ситуацию?» То есть, надо сделать вывод, что раз 72% стран снизили численность вооруженных сил, а 65% – снизили военные расходы, то рост обороноспособности нашей страны, а значит, снижение индекса миролюбия у России и есть одна из причин роста агрессивности в мире. При этом США, являющиеся де-факто мировым жандармом, имеющие военный бюджет равный бюджету целых континентов, разместившие по всему миру свои вооруженные силы, бесцеремонно и незаконно вмешивающиеся во внутренние дела любых стран, выглядит гораздо миролюбивее ЮАР, КНР, Индии, тем более КНДР и России.

Такая «мягкая» форма навязывания неприятия независимой, равноправной позиции нашей страны на мировой арене, вместо объективного разоблачения подтасованных и лживых фактов, безусловно, нужна только Штатам. А это означает только одно – психологическая война, война за умы продолжается, набирая обороты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Опасная планета. Куда катится мир во всем мире? // Русский репортер. - 2017. - № 10-11 (427-428). - 26 июня-24 июля. - С. 52-53.
2. Портал правовой статистики Генеральной прокуратуры Российской Федерации. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://crimestat.ru/>
3. В тюрьмах и колониях внедряют биометрию // Известия iz [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://iz.ru/news/641550>.
4. Уровень преступности в странах мира. Total-Rating. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://total-rating.ru/1700-uroven-prestupnosti-v-stranah-mira-2016.html>
5. Продажа оружия в США достигла максимума // mt5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.mt5.com/ru/prime_news/23116-prodazhi-oruzhiya-v-ssha-dostigli-maksimuma
6. Шлыков В. Американская разведка о советских военных расходах / В. Шлыков // PROFILIB. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://profilib.com/chtenie/111028/vitaliy-shlykov-amerikanskaya-razvedka-o-sovetskikh-voennykh-raskhodakh-7.php>
7. НАТО: не так страшен черт // Независимое военное обозрение [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://nvo.ng.ru/nvo/2008-10-15/100_nato.html
8. Осипенко Л. Атомная подводная эпопея. Подвиги, неудачи, катастрофы / Л. Осипенко // PROFILIB. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://profilib.com/chtenie/122155/leonid-osipenko-atomnaya-podvodnaya-epopeya-podvigi-neudachi-katastrofy-35.ph>
9. Сравнение армий России и США на 2017 год. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://armiyahelp.ru/novosti/sravnenie-armij-rossii-i-ssha-na-2017-god.html>

10. Исаев М. Раскрыты внутренние механизмы спецопераций США / М. Исаев // GP ГЕОПОЛИТИКА [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://gpolitika.com/russia/maksim-isaev-foreign-policy-raskryty-vnutrennie-mexanizmu-specoperacij-ssha.html>
11. Доклад Пентагона: Империя США коллапсирует – «Нам нужна война» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://topnewsrussia.ru/doklad-pentagona-imperiya-ssha-kollapsiruet-nam-nuzhna-vojna.html>
12. Глава Пентагона: Россия и Китай должны стать вассальными государствами Америки // INOSMI.info [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://politobzor.net/show-135387-skott-bennett-rossiya-i-kitay-dolzhny-stat-vassalami-ameriki.html>

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Киселев Александр Александрович

зав. кафедрой «Управление предприятием», кандидат педагогических наук, профессор,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
г. Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: kiselevaa@ystu.ru

Карпов Дмитрий Сергеевич

кандидат экономических наук,
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра «Экономика и управление»
Ярославль, Российская Федерация.
E-mail: mr.kenaf2015@yandex.ru

JEL D 200

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: Сегодня много вопросов в производственном менеджменте возникает по проблемам принятия управленческих решений. Однако существующие проблемы в этой области не получают нужного научного рассмотрения. При этом даже понимание сущности и содержания управленческого решения не всегда четко понимается и исследователями и практиками, что актуализирует тему статьи и дает предмет для обсуждения. На основе достаточно большого управленческого опыта, изучения иностранного опыта и современных подходов к изучению принятия управленческих решений в статье предлагаются основные методологические подходы, позволяющие найти научно-обоснованные пути решения обозначенных в статье проблем.

Ключевые слова: управленческие решения, принятие управленческих решений, управленческая деятельность, стрессоры управленческой деятельности, производственный менеджмент.

PROBLEMS AND FEATURES OF MAKING MANAGERIAL DECISIONS IN PRODUCTION MANAGEMENT

Abstract: Today, many questions in production management arise on the problems of making management decisions. However, the existing problems in this area do not receive the necessary scientific consideration. Moreover, even an understanding of the essence and content of the management decision is not always clearly understood by researchers and practitioners, which actualizes the topic of the article and gives an object for discussion. Based on sufficiently large managerial experience, studying foreign experience and modern approaches to studying managerial decision-making, the article suggests the main methodological approaches that allow finding scientifically grounded solutions to the problems identified in the article.

Keywords: management decisions, management decisions, managerial activity, stressors of managerial activity, production management.

Изучение вопросов, связанных с принятием управленческих решений в производственном менеджменте, показывает, что сегодня в этой области научного знания существует достаточно много теоретических и методических проблем, которые требуют разрешения и научного обоснования [7]. Во-первых, само понятие менеджмента еще не нашло своего четкого понимания в отечественной науке управления организациями [9]. Во-вторых, сегодня сложности управленческой деятельности возрастают в связи с тем, что «современную организацию отличают масштабы управленческой

деятельности, ее отделение от непосредственного процесса производства или оказания услуг», «возросшая интеллектуализация управленческого труда», что определяет «необходимость высокого профессионального уровня управленца» [14, с. 7]. Ведь специфика управленческой деятельности в современных организациях такова, что даже самый тщательный анализ ситуаций, складывающихся в организациях, часто не только не приводит к принятию руководителем в организации целесообразного управленческого решения, но может привести даже к принятию ошибочного решения [6]. Именно это позволяет выделить особенности принятия управленческих решений в производственном менеджменте. В первую очередь возрастание сложности управленческой деятельности в организациях приводит к тому, что принятие управленческих решений в производственном менеджменте любой организации будет осуществляться руководителями всех уровней управления в кругу состояний повышенной напряженности, возникающих в ответ на разнообразные экстремальные воздействия – стрессоры. Наиболее специфичными стрессорами в деятельности руководителя по принятию управленческих решений в производственном менеджменте можно считать фактор информационной перегрузки; фактор ответственности; фактор информационной неопределенности; факторы внутриличностных (ролевых) конфликтов; факторы межличностных конфликтов; фактор дефицита времени; фактор полифокусности управленческой деятельности; факторы риска, связанные с профессиональной необходимостью и др. [4].

Так, фактор информационной перегрузки связан с тем, что руководителю иногда сложно выбрать из огромного массива доступной ему информации именно релевантную информацию. Иногда, полагая, что выбранная им информация важна для принятия управленческого решения, руководитель может по различным объективным и субъективным причинам не учесть той, которая действительно была нужна для обоснованного принятия управленческого решения в конкретной ситуации. Как говорится в народной поговорке: «Знал бы, где упасть – соломки бы постелил». К примеру, решив купить новое сырье, предприниматель может найти в интернете по своему вопросу много разнообразной информации. Однако, выбрав сырье, которое позволило бы сделать выпускаемую продукцию более качественной, он не учел или не увидел той информации, которая давала сведения о том, что оно неприемлемо для используемого в организации оборудования и потребует его замены, что приведет к лишним затратам и может негативно отразиться на результативности деятельности организации.

Важнейшим фактором, влияющим на принятие управленческого решения в производственном менеджменте, является фактор ответственности. Не каждый руководитель способен взять на себя ответственность за «непопулярные» управленческие решения. Например, в одном северном районном центре было два градообразующих предприятия: железнодорожное депо и птицефабрика. И вот руководство железной дороги предложило закрыть железнодорожное депо. Руководитель депо отстаивал интересы трудового коллектива, приняв непростое решение «отстоять» депо, за реализацию которого его затем уволили. Но предприятие продолжило работать, обеспечивая районный центр рабочими местами. В другом случае руководитель птицефабрики этого районного центра согласился на объединение с птицефабрикой другого района. Он в обмен на такое решение получил должность в новой объединенной фабрике. Но уволенные сотрудники птицефабрики остались без работы и возможности трудоустроиться. Все это негативно отразилось и на экономической, и на социальной обстановке района.

Фактор информационной неопределенности связан с тем, что руководитель часто не обладает достаточным количеством информации для принятия управленческого решения или имеет большое количество противоречивой информации. Так, например, руководитель хочет заключить новый контракт на поставку сырья. Он изучил информацию о возможном поставщике. При этом один из его коллег дает информацию о нем как о недобросовестном поставщике, а другой – как о надежном партнере. Все это создает психологическую нагрузку для руководителя, так как принятое управленческое решение может повлиять как на успешность развития организацией своего рынка,

так и на потерю части его.

Факторы внутриличностных (ролевых) конфликтов обусловлены тем, что любая организация и ее подразделения – это коллектив различных людей с их личностными особенностями. И здесь есть два аспекта. Первый связан с тем, что любой руководитель в организации «проявляется» в коллективе через принимаемые управленческие решения. И в своей деятельности любой руководитель в организации одновременно является и начальником, и членом коллектива, и подчиненным для вышестоящего руководителя, что побуждает его принимать управленческие решения с учетом этих обстоятельств. Например, начальник отдела, являясь руководителем для своих подчиненных, одновременно имеет равное служебное положение с начальником другого отдела и является подчиненным для руководителя организации. Вследствие этого он по-разному подходит к принятию управленческих решений. Так, принимая управленческое решение, начальник отдела организации будет учитывать пожелания и подходы руководителя организации к разрешению подобных проблем. При принятии управленческого решения, которое затрагивает интересы начальника другого отдела, руководитель должен учитывать это и находить определенный компромисс. Так, при составлении плана работы производственного отдела начальник должен учитывать тот факт, что его коллега, начальник другого отдела, тоже составляет план работы своего отдела. Следовательно, им необходимо согласовывать эти планы. Но при принятии решения об определении премий конкретным подчиненным сотрудникам они не обязаны учитывать мнения друг друга.

Другой аспект связан с личностными особенностями людей, принимающих управленческие решения в производственном менеджменте. В данном случае можно утверждать, что процессы принятия управленческих решений обусловлены всей совокупностью индивидуально-психологических качеств личности. «Личностные качества составляют наиболее важную категорию факторов, влияющих на процессы принятия управленческих решений, – категорию субъективных факторов. Именно их наличие обуславливает собой наиболее важный фундаментальный феномен теории принятия решения: несовпадение дескриптивной (реальной) картины решений с нормативной (идеально-рационалистической), в наибольшей мере «деформирующее» решение, передающее им психологическое своеобразие», – утверждает А.В. Карпов [4]. И в этих условиях результативность деятельности руководителя будет зависеть даже от специфической типологии личности руководителя в зависимости от сочетания меры выраженности устойчивости к неопределенности и склонности к неопределенности. При этом доказано, что лишь лица, имеющие положительную устойчивость к неопределенности, могут быть вообще пригодными к управленческой деятельности, а «наиболее профессионально успешными являются лица с сочетанием положительных устойчивости и склонности к неопределенности» [4, с. 323] (рис. 1).

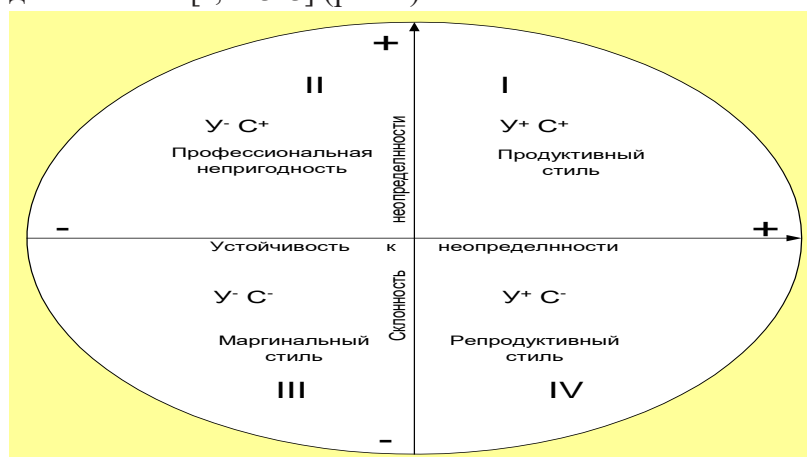


Рис. 1. Типология стилей управления в зависимости от неопределенности, предложенная А.В. Карповым

При этом в производственном менеджменте сегодня имеет место влияние на принятие управленческих решений даже гендерного фактора. Например, исследование гендерных и индивидуально-личностных особенностей «мужского» и «женского» процесса принятия решения в деятельности руководителей, проведенное И.В. Грошевым, показало, что типичные социально-приемлемые реакции на ту или иную ситуацию в группе руководителей-мужчин и в группе руководителей-женщин оказались различными [см.: 2, с. 99-105]. Так, женщины-руководители чаще воспринимают карьеру как самореализацию, а мужчины-руководители относятся к карьере, как к престижной должности. Все это влияет на стиль управления и принятия управленческих решений. Вследствие этого большинство мужчин-руководителей чаще всего выбирают более агрессивный стиль управления, таким образом, стремясь подчинить себе весь коллектив. Женщины-руководители в своей деятельности более склонны к социальному партнерству в коллективе. При этом они стремятся к тому, чтобы повышать самооценку работников, и не боятся делиться властью. В то же время, как отмечает Т.И. Заславская, «мужское» управление бизнесом отличается готовностью к серьезному риску и личной ответственности, жесткостью осуществления принятых решений [см.: 3, с. 3-14]. Е.С. Балабанова утверждает, что женщинам трудно добиваться успеха в тех сферах и в те периоды, когда проявляется высокая конфликтность и психологические перегрузки [см.: 1, с. 47-57]. Примером этого считается тот факт, что женщины-руководители в большинстве случаев были неуспешны в руководстве отечественным бизнесом в начале 1990-х годов, когда в него очень активно вмешивались криминальные структуры, применявшие методы силы и угроз в адрес руководителей «интересующих» их организаций. В то же время изучение практики профессиональной деятельности руководителей отечественных организаций в условиях рыночной экономики позволяет утверждать, что часто руководитель-мужчина воспринимает организацию как функционирующую за счет профессиональной и, как им ожидается, компетентной деятельности персонала. Причем данная парадигма управления реализуется даже в ситуации создания нового предприятия. Например, первые вопросы, которые решает при этом руководитель, это – найти профессионала-бухгалтера, чтобы наладить учет и отчетность, найти профессионала-главного инженера, чтобы наладить подготовку производства, найти профессионала-юриста, который будет решать правовые вопросы предприятия, найти профессионала-начальника производства, чтобы эффективно организовать производство, найти профессионала-экономиста, чтобы выстроить эффективную экономическую политику, и т. д. Таким образом, начиная с первых шагов в деятельности предприятия, руководитель опирается на привлекаемых к работе специалистов-менеджеров, менеджеров среднего звена. Однако затем по мере развития организации идеальный работник становится для руководителя одной из самых неудобных фигур. Руководитель начинает бояться за свой статус и позицию в организации, считая, что подчиненные специалисты-менеджеры могут получить приоритет в компетентности, активности, профессиональной устойчивости по отношению к нему. Вследствие этого для поддержания своего статуса руководитель начинает управлять подчиненными (планировать, мотивировать, координировать, проводить совещания для поддержания собственной компетентности и др.) с сомнительной пользой для дела. Руководителю организации в такой ситуации становится выгодным, чтобы в «работе на свой статус» подчиненные ему специалисты-менеджеры были бы вовсе не идеальными работниками [см.: 5; 8; 10; 12]. Все это отражается и на принятии соответствующих управленческих решений, и снижении эффективности деятельности организации.

Факторы межличностных конфликтов связаны с тем, как подчиненные реагируют на принимаемые управленческие решения. Например, руководитель знает, что его подчиненный будет нервно воспринимать управленческие решения об изменении графика его работы. Значит, возникает угроза того, что этот сотрудник может пожаловаться вышестоящему руководству на действия начальника, будет ругать его перед коллегами, создавая напряжение в коллективе. Следовательно, в интересах дела нужно проявить определенную смелость и осуществить ряд действий с тем,

чтобы заставить подчиненного выполнить нужные действия. Вследствие этого в производственном менеджменте даже появилось такое направление работы как управление изменениями.

Фактор дефицита времени связан с тем, что руководители зачастую оказываются в ситуации, когда решение нужно было принять «еще вчера». Это может быть связано с тем, что старший начальник довел информацию о проблеме в самый последний момент. Например, руководитель организации дал распоряжение начальнику отдела о том, что нужно срочно отправить подчиненного в командировку. Для этого назначенному сотруднику надо будет ехать в другой город на поезде, который отходит в 19.00. Однако распоряжение было доведено до начальника отдела в 18.00, когда часть подчиненных ему сотрудников уже ушли с работы. В результате приходится посылать в командировку не того сотрудника, кого нужно было бы, а того, кто еще не успел уйти с работы. А изменение рыночной конкуренции требует того, чтобы принимаемые управленческие решения позволяли организации своевременно обеспечивать нужный уровень конкурентоспособности.

Фактор полифокусности управленческой деятельности связан с тем, что руководителю необходимо удерживать в поле зрения множество проблем, одновременно решать множество задач, выполняя профессиональные функции и обязанности. При этом одновременно решаемые руководителем проблемы могут быть как «большие», так и «маленькие», но важные для деятельности организации. Например, решая вопрос о сокращении штатов организации, руководитель получает информацию, что нужно срочно решить вопрос о том, кто заменит заболевшего надолго начальника цеха, разобраться с тем, что не хватает вагонов для отгрузки продукции, что не прошла оплата уже отгруженной и отправленной клиентам продукции, что произошел конфликт между начальником снабжения и главным бухгалтером по вопросу закупок сырья, что два сотрудника организации прибыли в приемную в установленное для приема время для срочного решения личных вопросов и др. В этих условиях руководитель вынужден определять приоритеты и порядок решения проблем, а также делегировать решение некоторых вопросов соответствующим должностным лицам. При этом решение ряда вопросов не требует сиюминутного принятия управленческого решения, по ряду проблем могут принять решения заместители или соответствующие должностные лица. А вот не принять работников, пришедших лично к нему для решения своих проблем, нельзя, так как это может негативно повлиять не только на их отношение к деятельности в организации, но и на поведение других членов коллектива, которые всегда оценивают внимание руководителей к решению их проблем. Вопрос о сокращении штатов требует серьезной проработки, поэтому не может быть решен в данный момент. При этом определение таких действий по приоритету решения проблем тоже представляют собой вариант управленческого решения.

Факторы риска, связанные с профессиональной необходимостью, накладывают особый отпечаток на принятие управленческих решений. Руководителю, например, невозможно просчитать все риски, связанные с принятием управленческого решения, так как это может быть связано с возможностями организации, с большим количеством вовлекаемых в ситуацию людей, большим количеством информации или ее недостатком, искажением передачи информации или несвоевременным ее представлением для учета, особенностями восприятия информации, опытом и субъективными особенностями лица, принимающего решения, и с многим другим. Так, к примеру, страховая организация, занимающаяся страхованием организаций от возможных случаев возникновения пожаров в них, сможет составить детальную статистику о количестве пожаров и обо всех причиненных убытках. Затем она может использовать подобную информацию для предсказания возможности пожара в организации клиента. Подобная детальная статистическая информация позволяет страховой организации назначать сумму страховых взносов, для того чтобы впоследствии компенсировать убытки от возможного пожара и получить какую-либо прибыль для себя. С другой стороны, единоличный предприниматель столкнется со многими трудностями, если он попытается самостоятельно предсказать вероятность пожара в его производственных помещениях и

возможные размеры ущерба, поскольку у него нет статистики, позволяющей определить вероятность возникновения пожара в организации. И даже если такой случай когда-то был в организации, то по одному случаю невозможно сделать прогноз о возможности повторения подобного случая, так как после первого случая были устранены причины происшествия. В результате руководитель организации либо берет на себя риск убытков, которые может причинить серьезное возгорание, либо может выплачивать взносы страховой компании, которая примет на себя риск возмещения убытков в случае возникновения пожара.

Однако в производственном менеджменте руководителям в организациях часто приходится принимать управленческие решения, которые не гарантируют успеха, а лишь дают надежду на него, поскольку в бизнесе детерминированные задачи встречаются редко: по своей природе большинство из них носит вероятностный, а значит, рискованный характер. При этом риск приемлем только в том случае, когда имеется вероятность того, что желаемого результата можно достичь [см.: 7]. Так, к примеру, предприниматель может рискнуть, предположив, что цены на его основное сырье будут намного выше в будущем году, и может заключить контракт уже сейчас через форвардный рынок, закупить сырье с будущей поставкой в определенный срок. В результате этого сегодня за рубежом активно развивается система риск-менеджмента. К примеру, в иностранных организациях уже довольно давно большое внимание уделяется вопросам, связанным с наблюдением и предупреждением в организациях опасных ситуаций собственного развития – рисков, и создаются службы риск-менеджмента в составе необходимого количества наблюдателей-экспертов, предназначенных для оценки возможных рисков и предоставления лицу, принимающему управленческие решения, информации о границах областей недопустимого и критического риска в целях выработки ими нужных управленческих решений. Здесь как раз и проявляется рациональность управленческого решения. Как отмечает Б.Г. Литвак, «риск-менеджмент – одна из основных составляющих управленческой деятельности. Только правильно оценив возможные потери и выигрыши, можно принять эффективное управленческое решение» [14, с. 8]. Однако для отечественных организаций риск-менеджмент пока остается экзотикой, хотя в отечественной литературе по управлению различные авторы используют понятие «риск-менеджмент» как «управление рисками». При этом необходимо подчеркнуть, что многие отечественные исследователи отмечают, что «пока ни теория финансового менеджмента, ни законодательство не выработали четких, однозначных понятий: «риск», «уровень риска», «риск-менеджмент», «система риск-менеджмента», «процессы риск-менеджмента», «управление рисками» и др. [см.: 11]. Кроме того, при принятии управленческих решений руководители в организациях должны осознавать и то, что источником риска может служить и сам объект управления. Это связано с тем, что подчиненные могут самостоятельно, проявляя инициативу, изменять порядок действий, предписанный органом управления, то есть определенный в управленческом решении, что может привести к непредусмотренным негативным последствиям при выполнении производственных (профессиональных) заданий. При этом возможны ситуации, когда по принципу «сломанного телефона» информация руководителя может быть воспринята исполнителем по-другому, чем предполагалось. Например, руководитель через секретаря передал своему заместителю указание довести до одного из начальников отделов распоряжение о том, чтобы тот разобрался со своим подчиненным по поводу невыполнения поставленной ему задачи, ожидая от начальника действий по оказанию подчиненному помощи в решении поставленной задачи. До начальника отдела эта информация дошла в таком виде, что необходимо данного работника наказать или уволить. В результате вместо оказания работнику помощи в решении поставленной задачи его уволили с работы. В данном случае риск неправильного толкования полученной командной информации привел к негативным последствиям от действий сотрудников организации [см.: 7]. При этом главным правилом, которым должен руководствоваться любой руководитель при принятии управленческих решений в производственном менеджменте, рассчитывая негативные последствия возможных рисков и меры

по их недопущению (снижению) – нельзя рисковать большим, что имеется в их распоряжении для решения проблемы. А также нельзя переступать грани допустимого, например, рисковать жизнью подчиненных при решении производственных проблем. Так, например, дав задание на обработку цистерны после перевозки токсичных веществ, руководитель одного из подразделений организации в своем решении не учел того, что работники могут недооценить опасность выполняемой работы. В результате работник игнорировал соблюдение мер безопасности и без страховки и средств защиты спустился в нее, как это делал и ранее. Однако концентрация паров от перевозимых в ней токсичных веществ была такова, что он потерял сознание. Второй рабочий, который должен был его страховать, но не использовал страховочной веревки, недооценив опасности ситуации, принял решение спуститься вниз и спасти коллегу. В результате нарушения порядка действий они оба погибли [см.: 7]. Это позволяет утверждать, что руководитель любого уровня управления в организации при принятии управленческих решений обязан предусматривать мероприятия по исключению рисков или снижению негативных последствий при их наступлении. И руководитель, отправивший рабочих дезинфицировать пустую железнодорожную цистерну, в которой перевозились токсичные вещества, обязан был обеспечить инструктаж рабочих, предоставление им средств страховки и защиты, а также организовать осуществление контроля за их работой. Однако, как показывает практика, подобное отношение к осуществлению контроля выполнения мер безопасности при выполнении работ встречается достаточно часто. И связано это зачастую с тем, что не было предусмотрено в принятом управленческом решении.

Конечно, можно сказать, что в известной мере в настоящее время любое управленческое решение можно моделировать и проверять с помощью компьютеров. Такой метод, как известно, широко применяется при планировании производства. Однако он сопряжен со значительными трудностями. Во-первых, ряд исходных для математического моделирования данных об обстановке, особенно данных о психологическом состоянии работников и конкурентов, не всегда поддаются точному количественному измерению, но вместе с тем имеют важное значение для принятия управленческих решений. Во-вторых, каждая новая производственная ситуация в организациях никогда не бывает точной копией предыдущей, так как обстановка постоянно меняется (например, квалификация работников, их возраст, характер и т. д.). В-третьих, обоснованность принимаемого управленческого решения в организациях приходится оценивать одновременно по нескольким различным по характеру показателям, например, таким, как ожидаемый ущерб, предотвращенные потери, расход материальных средств, время на выполнение задачи и др. В-четвертых, лучшего успеха нередко может добиться тот руководитель, который с чисто математической точки зрения примет менее обоснованное, но по факту наиболее приемлемое для конкретной ситуации управленческое решение. Кроме того, особенностью принятия управленческих решений в производственном менеджменте является то, что просчитать поведение людей значительно сложнее, чем произвести какие-то математические расчеты, так как один и тот же человек в разное время может иметь разное настроение и мнение о решаемой проблеме, подвергаться различным воздействиям внешней среды, отражающимся на его деятельности, которые заранее предугадать очень сложно. Например, очень сложно просчитать то, что работник, задействованный в реализации управленческого решения, будет вынужден по каким-то вновь возникшим личным обстоятельствам уволиться из организации, предусмотреть время, когда работник заболеет и не сможет какое-то время выполнять свои профессиональные обязанности или в силу каких-либо происшествий у него будет меняться отношение к выполняемой работе.

В другом случае особенности принятия управленческих решений в производственном менеджменте связаны с постоянными изменениями рыночных условий, необходимостью изучения и анализа деятельности конкурентов и проведения маркетинговых исследований [см.: 13]. Именно это требует того, чтобы принимаемые в организации управленческие решения учитывали стратегию деятельности организации и способствовали своевременному обеспечению (созданию) необходимого

уровня конкурентоспособности. В противном случае, тот, кто «проспит» рыночные изменения, может и «не проснуться», так как организация потеряет в лучшем случае часть своего рынка, а в худшем случае станет банкротом.

Таким образом, можно считать, что эффективность производственного менеджмента связана со многими факторами и, в первую очередь, с принятием необходимых управленческих решений, позволяющих организациям добиваться нужного уровня конкурентоспособности на рынке. При этом необходимо отметить, что современная практика производственного менеджмента показывает, что для принятия эффективного управленческого решения опыта и знаний одного человека оказывается, как правило, недостаточно. При этом нужно осознавать, что только человек способен принимать нужные в производственном менеджменте управленческие решения. А компьютерная техника может служить только техническим устройством поддержки принятия управленческих решений. Само управленческое решение принимается только человеком, на которого будут воздействовать различные стрессоры. Вследствие этого нужно четко понимать все особенности и проблемы принятия управленческих решений в производственном менеджменте, а также учитывать личностно-индивидуальные характеристики менеджеров различного уровня управления в организациях, чтобы обеспечивать необходимую эффективность производственного менеджмента в организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Балабанова, Е.С. Социально-экономическая зависимость женщин // Социологические исследования. – 2006. – № 4. – С. 47-57.
2. Грошев, И.В. Половые и гендерные различия руководителей в процессах принятия решения / И.В. Грошев, Т.А. Загузова // Социально-экономические явления и процессы. – 2006. – №4 1-2 (001-002). – С. 99-105.
3. Заславская, Т.И. Авангард российского делового сообщества: гендерный аспект // Социологические исследования. – 2006. – № 5. – С. 3-14.
4. Карпов, А.В. Психология менеджмента. – М.: ГАРДАРИКИ, 2007. – 584 с.
5. Киселев, А.А. Лояльность персонала организации как важнейший фактор обеспечения конкурентоспособности // Проблемы экономики, организации и управления в России и в мире: материалы III Международной научно-практической конференции (22 октября 2013 года) / Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2013. – С. 112-114.
6. Киселев, А.А. Обеспечение конкурентного преимущества отечественных предприятий – важнейшая задача стратегического менеджмента // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 августа 2013 года: в 5 частях. Часть 4; М-во обр. и науки РФ. – Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. – С. 46-77.
7. Киселев А.А. Принятие управленческих решений: методология и проблемы: монография. – Ярославль: Издат. дом ЯГТУ, 2016. – 200 с.
8. Киселев, А.А. Проблемы управления персоналом отечественных организаций в рыночных условиях // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд в условиях информатизации общества: Сб. ст. по итогам международной научно-практической конференции (20 ноября 2013 г.) / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Е. Кальсина. – Ярославль: ЯФ НОУ ВПО «Институт управления», «Канцлер», 2014. – С. 63-67.
9. Киселев, А.А. Современная отечественная наука управления: методологические проблемы и пути их решения / Труды вольного экономического общества России. Т. 175. – М. – 2013. – С. 305-313.
10. Киселев, А.А. Профессиональный подход к управлению персоналом как фактор эффективности современного менеджмента предприятия // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы

II Международной научно-практической конференции (15 февраля 2012). – В 3 частях. – Ч.2 / Отв. редактор Наумов А.В. – Прага: Изд-во WORKD PRESS s r.o., 2012. – С. 139-141.

11. Киселев, А.А. Современные проблемы управления и менеджмента в отечественной науке и практике. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2014. – 222 с.

12. Киселев, А.А. Учить управлению персоналом и принятию управленческих решений – веление времени // Актуальные проблемы образования и науки: теория и практика: Сборник научных статей. – Ярославль: Изд. дом «Юпитер», 2006. – С. 190-194.

13. Киселев, А.А. Формирование современных подходов к управлению отечественными предприятиями в рыночных условиях / Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції молодих вчених та студентів «Перспективи зміцнення фінансово-економічної безпеки: зарубіжний та вітчизняний досвід». – Луцьк: Луцький НТУ, 2013. – 1 листопада. – С. 78-79.

14. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во «Дело», 2004. – 416 с.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И МЫШЛЕНИЯ

Корниенко Олег Васильевич

кандидат экономических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Донской государственный технический университет»,
кафедра «Мировой экономики и международных экономических отношений»,
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация.
E-mail: owkornienko@yandex.ru

JEL A120

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И МЫШЛЕНИЯ

Аннотация: В статье анализируется ряд научных публикаций последних лет, посвященных аспектам экономического образования и мышления. Рассмотрены процессы коммерциализации деятельности вузов, которые не приводят к увеличению их эффективности. Дана характеристика основных составляющих академической ренты. Показана специфика формирования «экономического человека» в рамках современных концепций образования. Дана критика формирования экономического мышления на основе категорий неоклассической экономики.

Ключевые слова: нейроэкономика, академическая рента, альтернативные издержки, экономический человек, человеческий капитал, трансакции.

PROBLEMS OF ECONOMIC EDUCATION AND THOUGHT

Abstract: The article analyzes a number of scientific publications of recent years devoted to the aspects of economic education and thinking. The processes of commercialization of the activity of higher educational institutions are considered, which do not lead to an increase in their effectiveness. Characteristics of the main components of academic rent are given. The specifics of the formation of the «homo economicus» within the framework of modern concepts of education are shown. Critic of the formation of economic thinking based on the categories of the neoclassical economy is given.

Keywords: neuroeconomics, academic rent, alternative costs, homo economicus, human capital, transactions.

В 2014 г. в журнале «Вопросы экономики» опубликован целый ряд статей, посвященных проблемам экономики образования: Е. Балацкий, В. Сергеева «Научно-практическая результативность российских университетов» (№2); Е. Басалаева «Как экономическим вузам зарабатывать на науке: подход управленца, бухгалтера, финансиста» (№5); Е. Балацкий – «Оценка академической ренты» (№10). Затем уже в 2016 г. вышеназванный журнал опубликовал статью, в которой исследуются сходные проблемы: В. Гимпельсон «Нужен ли российской экономике человечески капитал? Десять сомнений» (№10).

Сама по себе тема очень актуальная и интересная, но трактовки многих вопросов в этих работах вызывают некоторое недоумение и напрашиваются на критические замечания.

В первой статье достаточно положительно оценивается политика министерства образования при оценке деятельности вузов по их заработкам от НИР. Вузы, которые не могут достичь определенного уровня по доходам от хоздоговоров «рискуют попасть в число неэффективных и подвергнуться административным санкциям (закрытие, присоединение к другому вузу и т. п.)» [3, с. 132]; если вуз не может заработать на науке, то «считается, что ему нечего предложить рынку, и он становится «неполноценным», превращаясь из университета в обычную школу с немного усложненной программой» [3, с. 133].

Что касается коммерческих заработков вузов, то давно известно, что «в условиях реформированной системы отношений собственности заключение хозрасчётных договоров интенсивно приобрело

криминальные черты, особенно применительно к взаимосвязям вузов и частных фирм. Владельцы последних используют оплату «научно-исследовательских услуг» вузов как скрытую форму взяток руководителям этих вузов, как правило, выступающим и в роли «руководителей научных тем» [6, с. 151].

А вуз может являться «школой с усложненной программой» и при наличии большого объема коррупционных хоздоговоров.

Авторы также активно продвигают идею создания класса экономистов-технологов [3, с. 144]. По этому пути уже давно идет Высшая экономическая и Российская экономическая школы: «как можно видеть, в ВШЭ и РЭШ социальные науки превращаются в аналог естественных, имеющих непосредственный выход в сферу технологий и создающих возможности для коммерческой деятельности» [3, с. 143].

Какие же технологии разрабатываются в рамках ВШЭ и РЭШ? Оказывается, там активно развиваются такие направления, как нейроэкономика и форсайт-технологии.

Главное достижение нейроэкономистов сформулировано с предельной ясностью и полезностью: «благодаря нейроэкономическим методам сегодня уже довольно точно оцифровано такое трудноуловимое понятие, как счастье» [3, с. 143]. Очень жаль, что пока не оцифрованы такие нелегко уловимые понятия, как горе, радость, печаль, любовь, ненависть, презрение. Надо думать, что факультет психологии ВШЭ и его группа когнитивной психофизиологии скоро их оцифрует.

Форсайт оказался «новым подходом к формированию будущего» [3, с. 144]. В рамках ВШЭ уже давно создана соответствующая кафедра, которая серьезно конкурирует с Нострадмусом, Вангой и Марией Ленорман.

Во второй статье справедливо отмечается, что «низкий уровень оплаты труда преподавателей не обеспечивает должного удовлетворения базовых потребностей, и на полноценную научную работу у преподавательского состава не остается ни сил, ни времени» [4, с. 110].

Позволим напомнить читателям, что в 1918 г. в период «военного коммунизма» было введено распределение продуктов – т.н. «классовый паек». Получатели пайка делились на 4 категории:

- лица, занятые тяжелым физическим трудом;
- лица, выполняющие обычные трудовые операции, а также дети;
- служащие, представители свободных профессий, члены семей рабочих и служащих,
- лица, не занимающиеся личным трудом (в т.ч. владельцы предприятий и торговцы).

В Москве паек данным группам выдавался в соотношении 4:3:2:1, а в Петрограде – 8:4:2:1.

Так вот, по воспоминаниям знаменитого социолога Питирима Сорокина, «профессора как полупаразитическая прослойка», получали карточки второй категории, которые едва позволяли не умирать с голоду» [8, с. 50].

Нынче профессора и другие более мелкие разновидности преподавателей рассматриваются уже как полностью и целиком паразитическая прослойка (преподаватели ведь не находятся у «станка» полный рабочий день как функционеры), не заслуживающая права на существование, а достойная быть уничтоженной как класс. Отсюда и «политика партии» на сокращение действующих преподавателей и увеличение учебной нагрузки у существующих. В то же время количество не работающих со студентами в аудитории деятелей в вузах систематически растет и никто не собирается их сокращать или увеличивать им нагрузку, которая изначально равна нулю.

Вернемся, однако, к рассматриваемой статье. Автор призывает исправить ситуацию при помощи заключения хоздоговоров с коммерческими организациями. В качестве посредников между преподавателями и заказчиками предлагается создать при вузе некую службу, состоящую из 5-7 сотрудников, которая будет искать готовые заказы и при этом «применять технологии продаж, давно доказавшие свою эффективность в коммерческих организациях: составление «длинных» списков; «холодные» и «горячие» звонки; назначение встреч; подписание договоров; мониторинги исполнения

договоров и степени удовлетворенности заказчика выполненными работами» [4, с. 117].

Автор статьи даже не догадывается, что если создать такой отдел, то количество сотрудников в нем скоро увеличится до 10, потом до 20, затем разделится на подотделы по очистке от бродячих животных и сектора, сотрудники которых будут зарабатывать гораздо больше, чем выполняющие заказы преподаватели: «создание новых отделов, служб, центров происходит в вузах вегетативным путём – почкованием. Часто новая структура в вузе создаётся «под ключ» для сына или дочери чиновника, занимающего высокую должность в вузе, а также для его племянников, деверей, зятьёв, пасынков и падчериц, воспитанниц, любовниц, кандидаток в фаворитки, зазноб, шуринов, своячениц, снох, золовок, свёкров и тещ, внуков, одноклассников, собутыльников и прочих поделельников» [11].

В третьей статье речь идет об академической ренте, которую якобы получает преподаватель. Она состоит из денежной ренты (надбавки к зарплате за степени-звания, а также рост доходов при получении высоких должностей) и неденежной академической ренты, которая делится на:

- удовлетворение от творческого труда;
- академическое признание;
- академическую свободу;
- высокую репутацию академического труда в обществе [2, с. 99, 100].

Считается, отмечает автор, что «человек с солидным экономическим потенциалом может получить в коммерческом секторе более высокий доход, чем в университетском» [2, с. 98], но, тем не менее, он остается в вузе, несмотря на низкий доход, во многом благодаря высокой неденежной академической ренте.

Например, парадокс увеличения профессорско-преподавательского состава вузов на 90% за последние 17 лет, несмотря на катастрофическое падение заработков, объясняется тем, что «очевидный проигрыш в деньгах более чем компенсируется нематериальными агрегатами академической ренты» [2, с. 101].

Позволим себе усомниться в выводах, озвученных в данной статье. Во-первых, далеко не факт, что преподаватель будет зарабатывать больше в коммерческой среде. Возможно, он вообще не найдет работу, поскольку обладает специфическими знаниями и умениями, которые абсолютно не востребованы в современном бизнесе. Для коммерции нужны спортивные молодогвардейцы на персональных автомобилях, необходимых для доставки товаров в срок.

Во-вторых, то, что опытные преподаватели не торопятся увольняться, несмотря на низкую зарплату, а начинающие не обращают на такие мелочи (в прямом и переносном смысле) внимания, объясняется вовсе не тем, что они получают в вузе удовлетворение от творческого труда, жаждут академических признаний и свобод, а также репутации в обществе. Главная причина заключается в коррупционной академической ренте, которую автор статьи забыл упомянуть в своих выкладках.

Возможность творчества и свобода, вероятно, важны для преподавателей привилегированных учебных заведений типа Высшей школы экономики, Российской экономической школы, МГУ, МГИМО, Финансовой академии при правительстве, но никак не для подавляющего числа вузов.

Главная составляющая коррупционной ренты – это, без сомнения, поборы со студентов в рамках зачетов, экзаменов, подготовки и защиты курсовых и дипломных работ: «естественно, представителей данной категории преподавателей (обычно не занимающих высших постов) иногда ловят за получение мзды и даже арестовывают. Но обычно администрация вузов их выкупает. Дальнейшая судьба уличенных взяточников иногда может вызвать зависть у менее удачливых коллег: очень часто освобожденные из мест заключения через некоторое время получают повышение по службе. Логика «верховных бонз» предельно проста: своих, доказавших лояльность к существующей системе, надо поощрять» [6, с. 149].

В статье В. Гимпельсона отмечается, что «на этапе устройства на работу происходит тщательный отбор тех, кто реально знает и умеет, от тех, у кого «корочки» есть, а квалификации нет» [5, с. 140].

Мысль, вероятно, верна для ряда сфер экономики, но никак не для сферы высшего образования. Здесь обладатели липовых корочек процветают, занимают руководящие посты и «отсортировать» их по профнепригодности нельзя; они сами кого хочешь отсортируют: «многие ректоры, а также проректоры и деканы современных российских вузов являются фиктивными, то есть приобретенными за немалые деньги звания профессоров и степени докторов наук на специфическом рынке. Естественно, учебный и научный процесс интересует их меньше всего. Единственное, что их занимает серьезно, это «отжимание» денег из всего, что движется, дышит или хотя бы шевелится» [13].

К обсуждаемым выше публикациям, прежде всего по этическим подходам, примыкает еще одна статья-рецензия – О. Антипина – «Экономикс» для неэкономистов (О книге Л.С. Гребнева «Анти-СаМ: что «не так» учебниках П. Самуэльсона, Н. Мэнкью...») («Вопросы экономики», 2014, №10).

Большой интерес представляет следующая цитата из данной работы: «...понятие альтернативных издержек, важное для выработки у студентов экономического мышления» [1, с. 130]. Вот уж позвольте не согласиться с тем, что это понятие вырабатывает экономическое мышление. Если оно что-то и вырабатывает, то формирование пресловутого «хомо экономикс».

Позволим себе привести длинную цитату из основателя неоклассики: «Нравственные мотивы также входят в состав тех сил, какие экономист должен учитывать. Предпринимались, правда, попытки сконструировать некую абстрактную науку о действиях «экономического человека», свободного от всяких нравственных принципов, расчетливо и энергично, но вместе с тем методически и эгоистично наживающего деньги. Однако эти попытки успеха не имели» [16, с. 46].

Вообще в качестве основных категорий экономической науки, перечисляемых автором этой статьи и, соответственно, являющихся основными в книге Гребнева «Анти-СаМ», перечисляются (кроме альтернативных издержек) – сравнительные преимущества, круговые потоки, производственная функция, предпочтение настоящего, неопределенность и т.п. [1, с. 127]. Полный джентльменский набор для превращения студента в зомби. Человек, странствующий по экономическому миру с багажом из этих понятий, способен разве что максимизировать прибыль на основе карьеры «по трупам».

Данный зомби, или яппи, размечающий свои альтернативные издержки, как землемер К., при помощи рулетки (в лучшем случае с теодолитом), будет свято верить, что законы против курения будут способствовать улучшению здоровья нации, между тем как законодательное увеличение цен на сигареты способствует только баснословным прибылям табачных корпораций (при этом известно, что не менее 80% этого рынка в России контролируют американские, британские и японские концерны). Что борьба с табакокурением важнее борьбы с лицемерием депутатов, принимавших эти декреты, и коррупцией чиновников вообще. Что победа на разорительной, с экономической точки зрения, субтропической зимней олимпиаде важнее строительства спортплощадок во дворах.

Лучом света в темном царстве в этом ряду публикаций журнала «Вопросы экономики» на теоретические и близкие к ним темы выглядит статья Б. Корнейчука «Этическая экономия М.И. Туган-Барановского и вызовы глобального развития (К 150-летию со дня рождения ученого)», 2014, №12).

Автор статьи отмечает, что «в свойственном ему новаторском духе Туган-Барановский отказывается от общепринятого постулата о тождестве ценообразования и распределения... В сфере распределения участники актов обмена не только не равны в социальном отношении, но именно в этом неравенстве и состоит сущность распределения» [10, с. 120].

В этой статье заданы три основных положения, которые придают экономической науке гуманитарный статус: проблема распределения, социальные отношения, этика.

Л. Вальрас выделял социальную экономию в особую науку, в рамках которой главной проблемой является распределение доходов. Соответственно, его общая теория равновесия сформирована без всякого намека на проблематику распределения в рамках «чистой экономики».

Даже советские экономисты признавали невозможность построения идеальной математической

модели экономики с учетом проблемы распределения доходов.

Интерес представляет забавное замечание советских экономистов В.Л. Макарова и А.М. Рубинова о том, что экономическая система имеет сложность, превышающую порог, до которого в состоянии добраться точная математическая теория, поскольку набор всевозможных факторов так велик, что разрушает любую возможную теоретическую конструкцию. Поэтому возникла идея анализировать экономику без учета процессов распределения. Именно эта парадоксальная мысль сделала возможным возникновение математической теории оптимальной экономики, которую на Западе кличут «экономикой благосостояния». Построение оптимальной модели экономики, утверждают ученые, напоминает деятельность великих утопистов прошлого [14, с. 11].

Распределение, в свою очередь, зависит во многом, если не во всем от этических аспектов. По Вальрасу, например, распределение общественного богатства между людьми является моральным фактором.

Главной задачей экономической науки в представлении экономистов немецкой исторической школы, по мнению английского ученого Джона Невилла Кейнса, являлась необходимость «установить такую норму правильного производства и распределения богатств, которая бы удовлетворяла требованиям справедливости и нравственности» [9, с. 19].

Поэтому, когда нам предлагают создавать экономистов-технологов, калькулирующих на планшетах последней модели свои транзакционные и альтернативные издержки, становится темно и страшно: «главное, что вынес Экономикус из студенческих лет, – это то, что за деньги можно купить, что тебе надо, их можно возместить во все ущербы, но не всегда они есть. Для этого есть банк, в котором можно деньги занимать в долг, их обязательно отдавать. Закончив месяц, зарабатывают их» [12, с. 190].

Подарок современным маркетоведам и рекламолюбам от Вернера Зомбарта: «Что современная реклама в конечном счете в эстетическом отношении отвратительна, в нравственном – бесстыдна, это ныне слишком само собою разумеющийся факт, чтобы его приходилось подкреплять хотя бы одним словом доказательства» [7, с. 181].

Наконец, всем поклонникам (-цам) экономической науки презент на 14 и 23 февраля, а также на 8 марта от гиганта мысли и отца кривой спроса Огюстена Курно, изложенный им в книге «Исследование математических принципов теории богатства»: «С тех пор, как столько нравственных причин, не поддающихся ни перечислению, ни измерению, воздействует на закон спроса, очевидно, что нам следует ожидать выражения этого закона в алгебраической форме не более, чем закона смерти».

Учебники и трактаты российских дореволюционных экономистов очень часто начинались не с проблем альтернативных издержек или кругооборота расходов и доходов, а с большой главы о народонаселении. Проблематика численности населения, по крайней мере, в РФ, напрямую связана с проблемами этики и распределения.

Необходимо помнить, что население России год от года сокращается и этот процесс не остановить без намека на справедливость распределения доходов. Да, в большей части регионов РФ семьи нуклеарные (т.е. каждый ребенок выступает в качестве расходной части семейного бюджета, а не доходной как в патриархальной семье), но это часть платы за цивилизацию. Рост населения страны станет возможным только в том случае, если многие семьи смогут воспитать и дать образование как минимум трем детям, что практически невозможно в рамках нынешнего распределения доходов, когда многодетные семьи могут позволить себе иметь деятели уровня так называемых «олигархов» (а по научному – всякое быдло, что в переводе с польского означает «скот»).

Тезис о том, что более двух детей в семье могут позволить себе только отдельные плутократы, разумеется, несколько утрирован. Есть еще несколько категорий граждан, способных обеспечить рождаемость. Прежде всего это чиновники, в том числе госкорпораций, продажные журналисты всех уровней (теле-, радио-, газетные и сетевые колумнисты и блогеры), отдельные поп-артисты и

футболисты-хоккеисты. Всё.

Когда-то давно болельщики московского «Локомотива», обескураженные предательством их любимца Игнашевича, перебежавшего за существенную мзду к их лютым врагам, вывесили на трибуне транспарант «Игнаш€вич». На основе этой репризы предлагается в словарях современного русского языка понятия честь и совесть трактовать не иначе как ч€\$ть и \$ов€\$ть, поскольку эти слова представителями экономического постмодернизма трактуются именно так.

Необходимо помнить, что цены на жилье в нашей родной и широкой стране в сопоставлении с зарплатами таковы, что значительная часть населения вынуждена гнить в коммуналках, общежитиях или на съемных квартирах: «история почти всех эпидемий показывает, что наибольшее число жертв приходится на те низшие классы общества, которые плохо питаются и живут скученно в грязных и тесных помещениях» [15, с. 42].

Гоняясь за повышением индекса цитирования и эффективными контрактами, сидя в покойных креслах в национальных исследовательских и опорных университетах, нынешние постмодернисты от экономической науки ссылаются друг на дружку, забывая открывать и цитировать классиков. В результате получилось, что слова этика, мораль, нравственность практически исчезли из вокабулярия экономистов и теперь их можно встретить разве что у Мальтуса, Маршалла, Зомбарта, Туган-Барановского, а в нынешних монографиях и статьях упоминаются только сравнительные издержки, альтернативные преимущества, кругообороты, трансакции да потоки.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антипина, О. (2014) «Экономикс» для неэкономистов / О. Антипина // Вопросы экономики. – 2014. – №10.
2. Балацкий, Е. (2014) Оценка академической ренты / Е. Балацкий // Вопросы экономики. – 2014. – №10.
3. Балацкий, Е., Сергеева, В. (2014) Научно-практическая результативность российских университетов / Е. Балацкий, В. Сергеева // Вопросы экономики. – 2014. – №2.
4. Басалаева, Е. (2014) Как экономическим вузам зарабатывать на науке: подход управленца, бухгалтера, финансиста / Е. Басалаева // Вопросы экономики. – 2014. – №5.
5. Гимпельсон, В. (2014) Нужен ли российской экономике человечески капитал? Десять сомнений / В. Гимпельсон // Вопросы экономики. – 2016. – №10.
6. Елецкий, Н.Д., Корниенко, О.В. (2007) Коррупция в вузах как элемент системы неформальных институтов Современной России. В кн.: Неформальные институты в современной экономике России (Материалы Третьих Друкеровских чтений) / Н.Д. Елецкий, О.В. Корниенко. – М., 2007. – 224 с.
7. Зомбарт, В. (2004) Буржуа. Евреи и хозяйственная жизнь / В. Зомбарт. – М.: Айрис-пресс, 2004. – 618 с.
8. Ильюхов, А.А. (2007) Жизнь в эпоху перемен: материальное положение городских жителей в годы революции и Гражданской войны / А.А. Ильюхов. – М.: Росспэн, 2007. – 261 с.
9. Кейнс, Дж. Н. (1899) Предмет и метод политической экономии / Дж. Н. Кейнс. – М., 1899. – 277 с.
10. Корнейчук, Б. (2014) Этическая экономия М. И. Туган-Барановского и вызовы глобального развития / Б. Корнейчук // Вопросы экономики. – 2014. – №12.
11. Корниенко, О.В. (2015) Наши университеты научились только плодить проректоров / О.В. Корниенко // Литературная Россия. – 2015. – №5.
12. Корниенко, О.В. (2014) Похождения Экономикуса / О.В. Корниенко // ЭКО. – 2014. – №5.
13. Корниенко, О.В. (2017) Танцы вокруг диссертационной ловушки / О.В. Корниенко // Независимая газета. – 2017. – 8 февраля.

14. Макаров, В.Л., Рубинов, А.М. (1973) Математическая теория экономической динамики и равновесия / В.Л. Макаров, А. М. Рубинов. – М.: Наука, 1973. – 336 с.

15. Мальтус, Т. (1993) Опыт закона о народонаселении. В кн.: Антология экономической классики / Т. Мальтус. – М.: Эконов, 1993. – 487 с.

16. Маршалл, А. (1983) Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. Т. I. – 416 с.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Наумов Денис Владимирович

кандидат технических наук, доцент, проректор по экономической работе и заведующий кафедрой информационных систем и технологий,

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный технический университет»

г. Ярославль, Российская Федерация.

E-mail: naumovdv@ystu.ru

JEL E290

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Актуальность тематики исследования обусловлена тем, что в современных условиях инновационной активности всех форм социально-экономических систем существует необходимость выявления и моделирования процессов взаимодействия субъектов инновационной деятельности и инвесторов. Инновации получают развитие при условии наличия достаточного инвестирования. Целью данного исследования является определение особенностей инвестиционно-инновационного процесса в современных условиях. На основе проведенного анализа был определены основные группы субъектов инвестиционно-инновационного процесса, выявлены их взаимодействия в процессе инновационной деятельности и построена модель инвестиционно-инновационного процесса.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, инновационный процесс, инвестиционный процесс, финансирование, субъекты инвестиционно-инновационного процесса, модель инвестиционно-инновационного процесса.

FEATURES OF THE INVESTMENT AND INNOVATION PROCESS IN MODERN CONDITIONS

Abstract: The urgency of the research subject is due to the fact that in the current conditions of innovation activity of all forms of socio-economic systems there is a need to identify and model the processes of interaction between subjects of innovation activity and investors. Innovations are developed provided there is sufficient investment. The purpose of this study is to determine the features of the investment-innovation process in modern conditions. Based on the analysis, the main groups of subjects of the investment-innovation process were identified, their interactions in the innovation process were identified and a model of the investment-innovation process was built.

Keywords: innovations, investments, innovation process, investment process, financing, subjects of investment and innovation process, model of investment and innovation process.

Разработка и внедрение инноваций в различных отраслях экономики является в последние годы одним из наиболее активно развивающихся направлений научно-технической и производственной деятельности.

Залогом эффективного согласования интересов всех сторон инвестиционно-инновационного процесса, направленного на конкурентоспособное развитие как государства в целом, так и отдельных социально-экономических систем, является выявление и моделирование процессов взаимодействия субъектов инновационной деятельности и инвесторов, а также объединения организационных, трудовых, финансовых ресурсов государства и бизнеса.

В основе разработок моделей социально-экономических процессов является понятийная определенность используемых экономических категорий, позволяющая отождествить их с категориями фактическими. Это исключает субъективный критерий толкования данных терминов. При этом следует отметить особое значение четкой понятийной определенности в области

рассмотрения инвестиционно-инновационной деятельности, что связано не только с трудностями выделения самостоятельных инвестиционных и инновационных процессов, но и с возможностью отображения их фактических признаков в строящихся функциональных моделях. Это обусловлено, прежде всего, органическим взаимодействием и неразрывностью всех элементов, составляющих инвестиционно-инновационную деятельность.

Исходя из вышесказанного, рассматривая вопросы инвестиционно-инновационной деятельности, необходимо определить основополагающие термины:

- под «инновацией» понимается коммерциализация научных знаний, получивших воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции (услуги), техники, технологии, новых форм организации производства, управления и приносящих различные виды эффекта [1, с.13];

- «создание инновации» – часть инновационного процесса, включающая в себя фундаментальные и прикладные исследования, результатом которых является базовый набор технологий, позволяющий усовершенствовать или создать новый продукт или процесс [2].

- «реализация инновации» – это работа, связанная с трансформацией базового набора новых технологий (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности [1, с.14].

- «инновационный процесс» – определяется как непрерывное развитие способов удовлетворения общественных потребностей на основе совершенствования производительных сил и управления хозяйственной деятельностью. Инновационный процесс реализуется в экономических системах разного уровня (предприятие, отрасль, региональная экономика, национальное хозяйство, мировое хозяйство) и служит основным фактором их развития [3, с.85].

- «инвестиционный процесс» – это процесс размещения капитала в какой-либо его форме с целью получения большей ценности, чем вложенный капитал.

- «инвестиционно-инновационный процесс (ИИП)» – взаимодействие разнообразных по уровням и формам инноваций и инвестиций, их движение и развитие [4, с.189].

Как следует из определений, рассмотренных выше, инвестиционно-инновационный процесс осуществляется в форме инноваций. Экономико-социальные отношения, складывающиеся между субъектами социально-экономических систем в процессе преобразования и совершенствования технико-экономической основы производственных процессов, определяют сущность инноваций. При этом характерными чертами инноваций являются следующие особенности:

- открытость, т.е. необходимость постоянной корректировки инновационного процесса в ходе его реализации со стороны всех основных его участников (субъектов ИИП);

- нелинейность, т.е. отсутствие возможности спрогнозировать результат инновационного процесса на основе количественных методов;

- высокая динамичность, проявляющаяся в постоянном развитии и совершенствовании форм и видов инноваций и самого инновационного процесса;

- незавершенность, определяемая постоянной интенцией на генерацию инноваций на всех уровнях инновационной деятельности;

- процессуальность, т.е. поэтапная реализация инновационного процесса;

- альтернативность, выражающаяся в наличии и возможности выбора из множества альтернативных вариантов инновационного развития;

- вероятностный характер, выражающийся в неопределенности самого инновационного процесса и его результатов, следствием чего является высокая степень коммерческого риска инновационных проектов;

- системность инноваций, проявляющаяся в том, что при условии мобилизации всех видов и

форм деятельности осуществляется направленный процесс реализации главной инновационной идеи;

- объективность инновации, которая выражается в детерминированности связи между инновацией и социокультурными, историческими, производственными и другими обстоятельствами и потребностями, обуславливающими ее создание.

Виды инноваций определяются в разрезе различных классификационных признаков, основными из которых являются:

1) по содержательному признаку инновации подразделяются на:

- а. продуктовые;
- б. технологические;
- с. организационно-управленческие;

2) по признаку экономической значимости выделяют следующие виды инноваций:

а. базисные (радикальные, революционные) – основаны на фундаментальных научных открытиях, предполагают революционное преобразование существа и параметров технологических процессов, внедрение продуктов и услуг, позволяющих удовлетворять потребности на качественно новом уровне или порождающих новые потребности, а также изменение системы организации производства, обусловленное новым уровнем детерминированности процессов;

а. эволюционные (улучшающие) – основаны на изменениях, направленных на повышение эффективности технологий, качественных характеристик продуктов (услуг), оптимизацию информационных, финансовых, материальных и товарных потоков.

Применение научно-обоснованной классификации видов инноваций в рамках инвестиционно-инновационного процесса имеет особую значимость, так как различные виды инноваций влияют на оценку характеристик инвестиционного проекта, в рамках которого происходит финансирование инноваций, в том числе, на степень рискованности проекта, срок окупаемости, рентабельность проекта и др.

Например, базисные инновации, с точки зрения инвестиционного процесса, являются более долгосрочными, рискованными по сравнению с эволюционными инновациями. Однако, в случае успешной реализации, потенциальная прибыль от базисных инноваций намного выше, чем от эволюционных инноваций.

Еще одним важным аспектом инвестиционно-инновационного процесса является определение его субъектов.

Понятие субъекта инвестиционно-инновационного процесса является весьма емким по содержанию и до настоящего времени не имеет четкого определения на законодательном уровне, достаточно активно обсуждается как юристами, так и экономистами. Одним из наиболее распространенных подходов в экономической литературе является разделение субъектов ИИП на три укрупненные группы:

- субъекты ИИП, осуществляющие регулирование инвестиционной и инновационной деятельности;

- субъекты ИИП, осуществляющие создание и реализацию инноваций;

- субъекты ИИП, осуществляющие финансирование инноваций [5].

Взаимодействие названных групп субъектов ИИП отражено на рис. 1.

Данный подход к выделению групп субъектов ИИП является достаточно условным, так как в отдельных проектах субъекты, осуществляющие создание инновации и реализацию инновационного проекта могут совпадать с группой субъектов, осуществляющих финансирование инновации (например, в случае самофинансирования инновационного проекта).

Рассмотрим более подробно этих субъектов ИИП, входящих в выделенные группы.

К субъектам ИИП, осуществляющим регулирование инвестиционной и инновационной деятельности относятся органы власти и организации инновационной инфраструктуры (см. рис. 2).

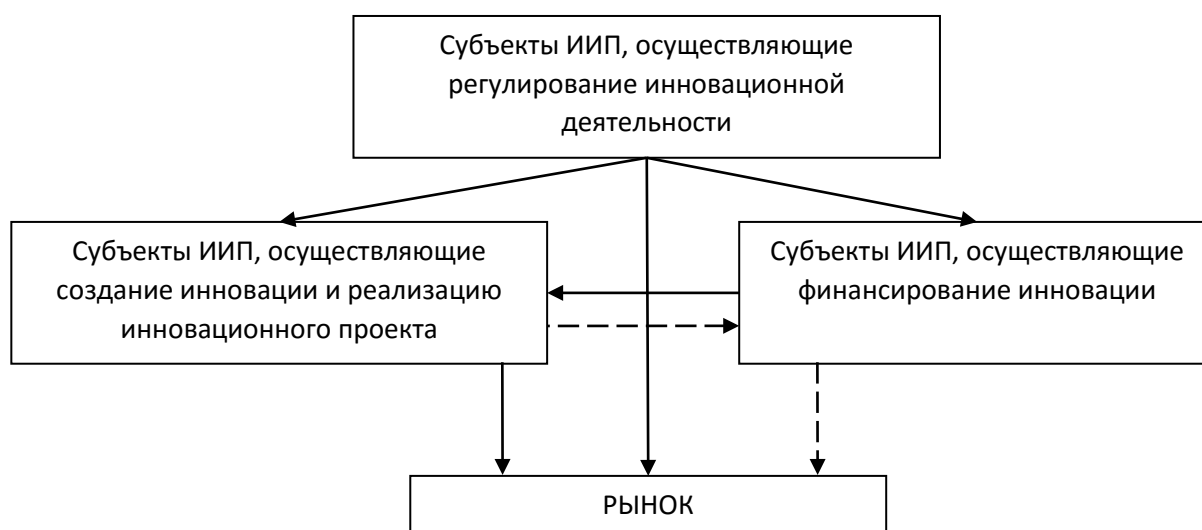


Рис.1. Взаимодействие основных групп субъектов в процессе инвестиционно-инновационной деятельности

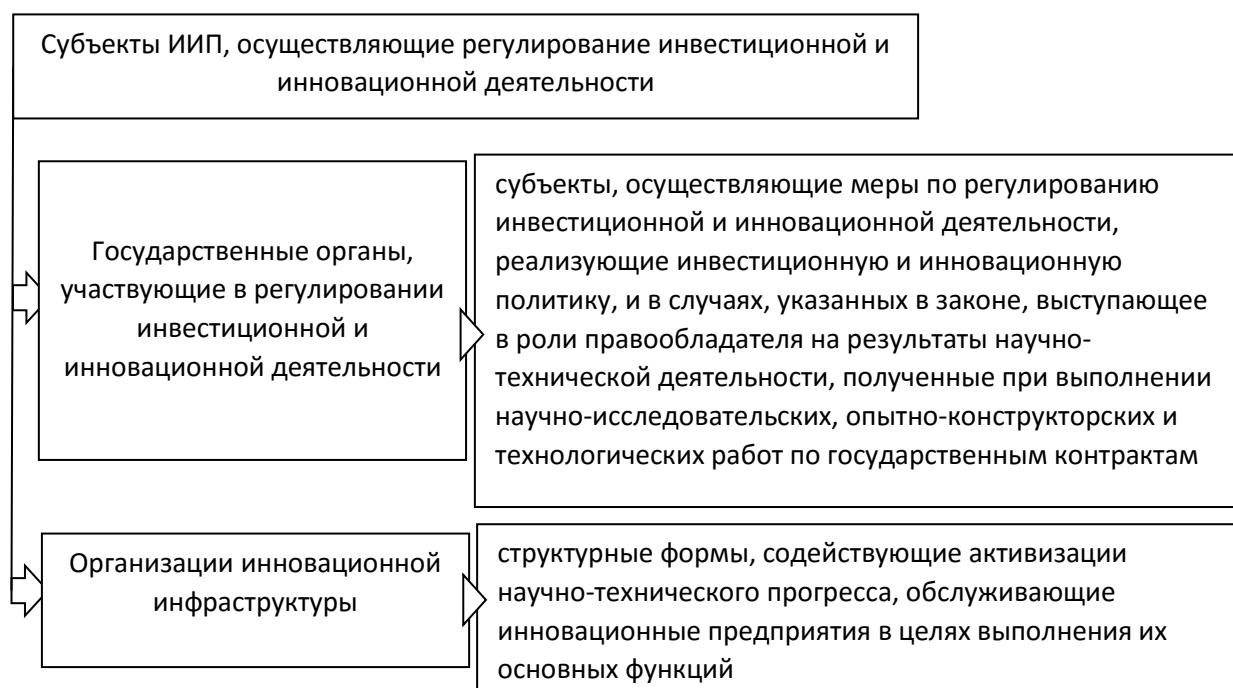


Рис. 2. Субъекты ИИП, осуществляющие регулирование инвестиционной и инновационной деятельности

Реализация государственной инвестиционно-инновационной политики достигается через отвечающее современным условиям отраслевое управление, имеющее форму партнерства, в функции которого входят аккумулирование и анализ проблем, оперативное принятие важнейших решений, стратегическое планирование, целевая поддержка крупных проектов и подрядов, а также координация участников инновационного цикла.

В число организаций инновационной инфраструктуры входят: бизнес-инкубаторы, технопарки, техноцентры, информационные центры, консалтинговые фирмы, региональные центры инновационной деятельности, центры трансфера технологий, технополисы, офисы по коммерциализации разработок, деятельность которых способствует активной реализации научно технического творчества.

Субъекты ИИП, относящиеся к группе субъектов, осуществляющих создание и реализацию

инноваций отражены на рис. 3.

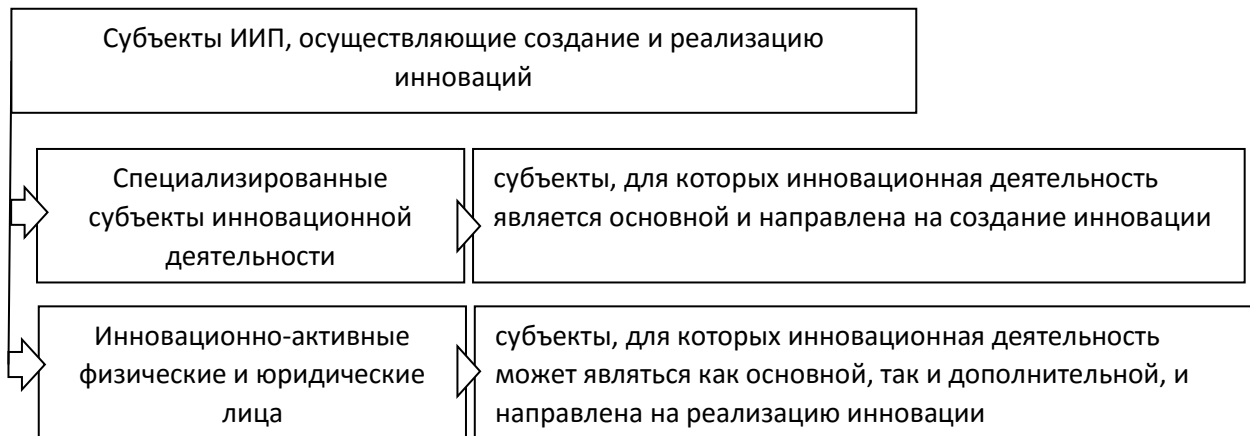


Рис. 3. Субъекты ИИП, осуществляющие создание и реализацию инноваций

К специализированным субъектам инновационной деятельности относятся отраслевые научно-исследовательские центры прикладной направленности; учреждения академической науки и высшей школы; научно-исследовательские институты; конструкторские бюро; государственные научные центры, ориентированные на исследования по обслуживанию государственных нужд и др. В данную же группу могут быть включены физические лица, создающие инновации путем реализации своего интеллектуального капитала, вне стен научных учреждений.

Инновационно-активными физическими и юридическими лицами являются субъекты ИИП, реализующие инновационный проект и использующие его в своей основной предпринимательской деятельности для получения конкурентных преимуществ. К данной группе потенциально могут быть отнесены все участники гражданского оборота, использующие инновации в своей деятельности.

Субъекты ИИП, осуществляющие финансирование инновации обобщены на рис. 4.

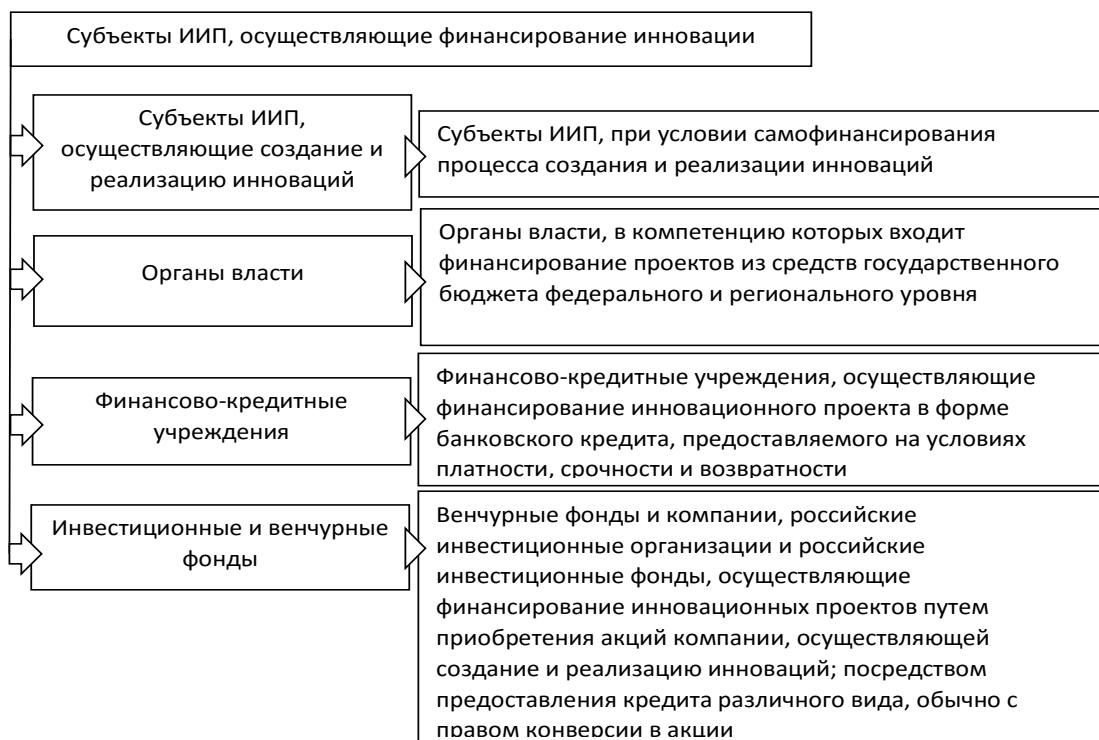


Рис. 4. Субъекты ИИП, осуществляющие финансирование инновации

В качестве источников самофинансирования инновационных проектов могут выступать собственные средства, например, такие, как прибыль, нематериальные активы, амортизационные отчисления, свободные основные и оборотные средства.

Органами власти, как правило, финансируются приоритетные направления инновационной деятельности. Государственное финансирование в современных условиях осуществляется в форме:

- федеральных и региональных целевых инновационных программ;
- финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе (гранты, стипендии и пр.).

Банковские кредиты являются наиболее рискованным источником финансирования инноваций, так как все виды рисков полностью ложатся в этом случае на субъекта, осуществляющего создание и реализацию инноваций.

В отличие от других форм инвестирования инновационной деятельности венчурное финансирование отличается тем, что:

- финансовые средства вкладываются в венчурный бизнес без материального обеспечения и без гарантии;
- обязательное долевое участие инвестора в уставном капитале фирмы, то есть рисковый капитал выступает как паевой взнос;
- средства предоставляются на длительный срок и на безвозвратной основе.

Субъекты ИИП функционируют в инвестиционно-инновационной сфере, которая является совокупностью разных видов общественной деятельности, главной целью которых является обеспечение условий для создания, внедрения и распространения инноваций, способствующих повышению национальной конкурентоспособности в мировом хозяйстве [6, с. 123].

В современных условиях инновации получают развитие при условии наличия достаточного инвестирования, т.е. вложений капитала в инновации с целью его преумножения. В связи с этим, существующая система инвестирования должна обеспечивать субъекту хозяйствования, осуществляющего создание и реализацию инновации, доступ к достаточным ресурсам на разумных условиях.

Продуктовые, технологические и организационные новшества в форме патентов и лицензий должны быть широко представлены на рынке, и по доступным ценам. Наконец, объективно необходима реальная поддержка инновационной деятельности со стороны государства, позволяющая частично нивелировать связанные с нею предпринимательские риски и повысить ее экономическую эффективность.

Именно отсутствие адекватного рыночному хозяйству механизма частного инвестирования инноваций и стало основным фактором торможения масштабного инновационного процесса в российской экономике.

Принципиальными элементами механизма инвестирования инновационного процесса являются:

- насыщенный рынок интеллектуальной продукции с развитой инфраструктурой;
- насыщенный инвестиционными ресурсами финансовый рынок с развитой инфраструктурой;
- система государственного стимулирования инновационной деятельности;
- развитая и адаптированная к практике научно-методическая база инвестиционно-инновационной деятельности.

Состояние отмеченных факторов определяет качественные параметры инновационного процесса, эффективность, уровень риска и привлекательность инновационной деятельности.

С институциональной точки зрения инвестиционно-инновационный процесс можно представить как совокупность специализированных научных и финансовых учреждений, промышленных фирм, финансовых рынков, обеспечивающих создание, освоение и распространение нововведений, переход

от сбережений к инвестициям наиболее эффективными способами [6, с.123].

Обобщенная модель инвестиционно-инновационного процесса может быть представлена как взаимодействие определенных выше групп субъектов ИИП на разных стадиях инновационного процесса от создания инновации до вывода ее на рынок, т.е. в массовое производство / внедрение (см. рис. 5).

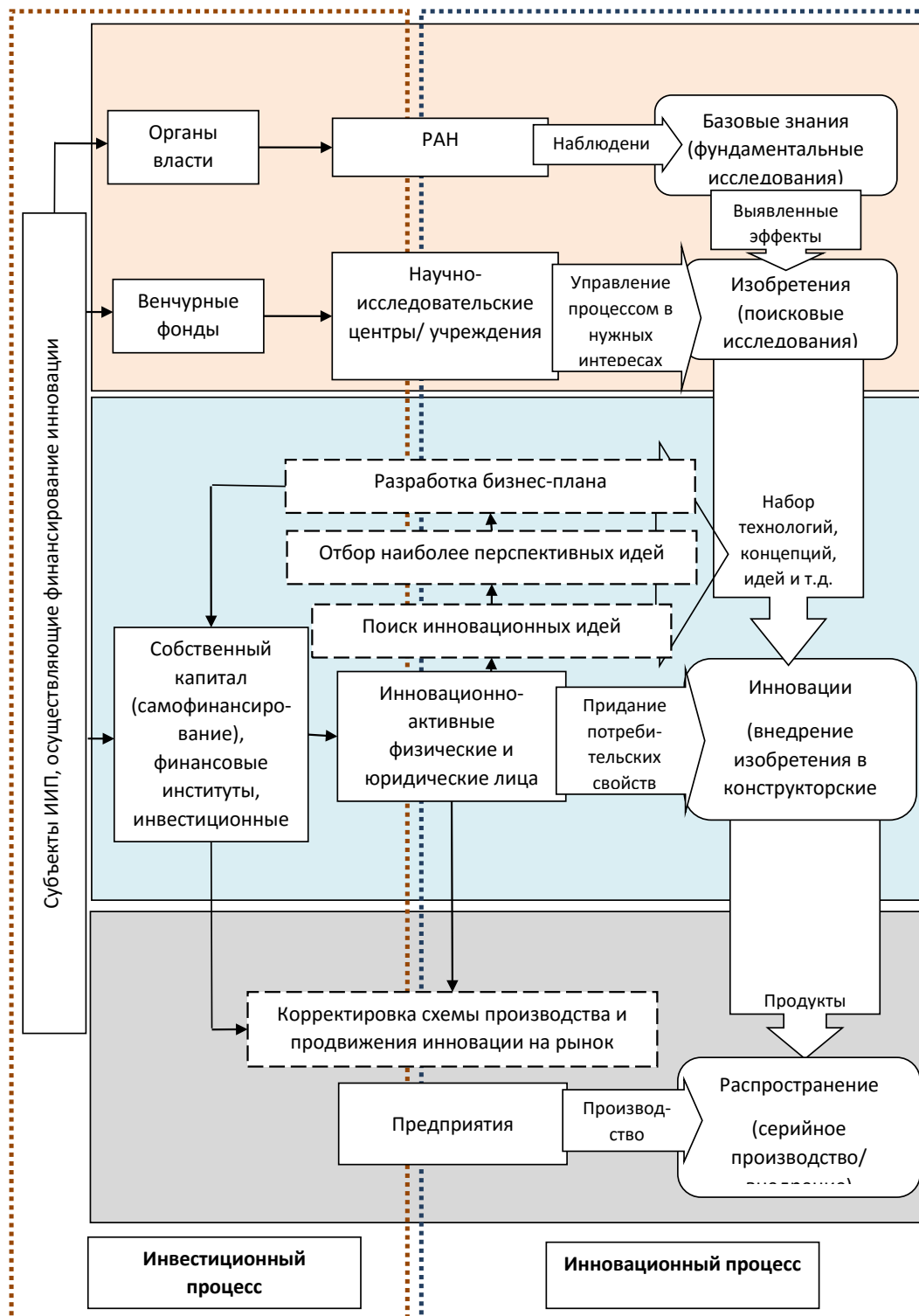


Рис. 5. Модель инвестиционно-инновационного процесса

Динамика инвестиционно-инновационных процессов приводит к изменению в развитии других сфер, которые связаны с ним прямо либо косвенно. Поэтому следствием эффективного управления инвестиционно-инновационным процессом повлияет на функционирование связанных с ним сфер деятельности, что в конечном итоге, способствует ускорению развития хозяйственной системы в целом.

Таким образом, инвестиционно-инновационные процессы в современных условиях определяются совокупностью инновационных и инвестиционных ресурсов, эффективное использование которых способствует как повышению национальной конкурентоспособности на мировом рынке технологий, так и устойчивому развитию хозяйственной системы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Маренков Н.Л. Система Форсайт как комплексный инструмент стратегического управления инновационным развитием экономики России: автореферат дис. док. экон. наук: 08.00.01, 08.00.05: защищена 18.03.2008 / Н.Л. Маренков; Академии труда и социальных отношений. – Москва, 2008. – 50 с.
2. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://innovative_activities.academic.ru/462 Развитие инновационное.
3. Наумов Д.В., Воеводина Е.И. Использование технологий краудсорсинга при определении стратегии инновационного развития социально-экономических систем / Д.В. Наумов, Е.И. Воеводина // Развитие науки и образования в современном мире Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 7 частях. ООО «АР-Консалт», 2014. - С. 85-88.
4. Воеводина Е.И. Факторы неопределенности социально-экономической среды при управлении инновационным развитием предприятия / Е.И. Воеводина // Научное обозрение. - 2015. - № 18. - С. 189-193.
5. Кардаш И.Н. Особенности и структура субъектов инновационной деятельности / И.Н. Кардаш // Пробелы в российском законодательстве. Юридический журнал. – 2012. – № 4. – С. 192-196.
6. Пржедецкая Н.В., Шевелева В.В., Кулькова Е.П. Инновационно-инвестиционный процесс как основа модернизации экономики / Н.В. Пржедецкая, В.В. Шевелева, Е.П. Кулькова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. - 2017. - № 1. - С. 123-128.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНОВ РОССИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Исследование поддержано грантом Президента РФ. Проект № МД-5717.2016.6
Растворцева Светлана Николаевна

доктор экономических наук, профессор
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
департамент мировой экономики факультета мировой экономики и мировой политики,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: SRastvortseva@gmail.com

Чернова Марина Викторовна

аспирант,
Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»,
г. Белгород, Российская Федерация.
E-mail: Chernova_m@bsu.edu.ru

Чернов Андрей Николаевич

аспирант,
Национальный исследовательский университет «Белгородский государственный университет»,
г. Белгород, Российская Федерация.
E-mail: tchernof@mail.ru

JEL: F14, R11

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОТНОШЕНИЙ РЕГИОНОВ РОССИИ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: Внешняя торговля Российской Федерации после вступления в силу экономических санкций со стороны Европейского Союза и США претерпела существенные изменения. Помимо ухудшения торговых отношений с основным торговым партнером – Европейским союзом, на долю которого ранее приходилась почти половина внешнеторгового оборота, Россия столкнулась с необходимостью переориентации экспортно-импортных отношений. Это привело к поиску новых рынков сбыта продукции, каковыми стали страны экономического и торгового блока БРИКС. Страны БРИКС являются перспективным рынком сбыта и продвижения продукции РФ, так как именно на их долю приходится около 43% населения планеты, 21% мирового ВВП, 17,3% объемов международной торговли, 12,7% мирового рынка услуг. В связи с этим, улучшение торговых отношений со странами БРИКС должно рассматриваться как альтернатива переориентации российского экспорта и импорта и исследоваться на региональном уровне, что позволит обеспечить устойчивые темпы экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост, внешняя торговля, политика импортозамещения, страны БРИКС, Белгородская область.

DEFINITION OF THE DIRECTIONS OF DIVERSIFICATION OF EXPORT-IMPORT RELATIONS OF RUSSIA (ON EXAMPLE OF BELGOROD REGION)

Abstract: Foreign trade of the Russian Federation has undergone significant changes since the entry into force of the economic sanction of the European Union and the United States. In addition to the deterioration of trade relations with the main trading partner, the European Union, which previously accounted for almost half of the international trade, Russia was faced with the need to reorient export and import relations. It has led to the search for new markets for products, which are the countries of the economic and commercial BRICS bloc. The BRICS countries are a promising market for the distribution and promotion of Russian products, as they account for about 43% of the world's population, 21% of world GDP, 17.3% of international trade, 12.7% of the world market for services. In this regard, the improvement of trade relations with the BRICS countries should be seen as an alternative to the reorientation of Russian exports and imports and should be explored at the regional level, thus allowing for sustained economic growth..

Keywords: economic growth, foreign trade, import substitution policies, the BRICS countries, Belgorod region.

Введение. Развитие внешнеэкономической связей Российской Федерации на современном этапе, особенно экспортного направления, формируется под влиянием трех факторов: не всегда благоприятной конъюнктуры мировых рынков, обусловленной высокой неопределенностью в глобальной экономике; стагнацией национального хозяйства; политическими санкциями и ограничениями торгово-экономического характера.

По итогам 2016 года экспорт России в стоимостном выражении сократился на 17% и составил 285,49 млрд долларов. Подобная динамика обусловлена тем, что Россия экспортирует за рубеж преимущественно углеводороды – нефть и газ, и вместе с падением цен снизилась общая стоимость экспорта. При этом экспорт в физическом выражении, наоборот, вырос. Российская экономика в течение всего года не сокращала, а наращивала объемы поставок за рубеж. Экспорт нефти за год вырос на 6,6% до 236,2 млн тонн, а доходы от неё упали на 17,7% – до 73,67 млрд долларов. Та же ситуация характерна для экспорта других сырьевых товаров – в физическом выражении экспорт природного газа вырос на 13,8% до 154,7 млрд куб. м., хотя уже в первом полугодии его цена снизилась на 48,1% до 156,1 доллар за 1000 кубометров [4].

Россия является крупным торговым партнером на международном рынке. Одной из проблем ее внешнеэкономической деятельности является преобладание сырьевых продуктов в товарной структуре экспорта. Это связано в основном с характером производства в добывающем и обрабатывающем секторах экономики. На сегодняшний день в отдельных регионах страны, например в Красноярском и Камчатском краях, Архангельской области, наблюдается устойчивый переход от сырьевой ориентации экономики к обрабатывающей промышленности [9].

Сопоставляя внешнеэкономическую деятельность на разных уровнях иерархии социально-экономической системы, мы должны отметить, что с одной стороны, региональная экономика не формируется полностью из активности отдельных компаний – на ее развитие оказывает значительное влияние ряд внешних факторов; с другой стороны, регион не может рассматриваться как уменьшенная копия страны. Считается даже, что социально-экономическое развитие региона, проводимая на его территории политика, сформированные институты оказывают на деятельность компаний гораздо большее влияние, нежели общенациональная ситуация.

По оперативным данным Росстата, за первое полугодие 2017 г. промышленное производство выросло на 2% – такой темп прироста промышленного выпуска Минэкономразвития России прогнозирует по итогам всего 2017 года. Добывающая промышленность за 6 месяцев выросла на 3,1%, обрабатывающая – на 1,2%. За пять месяцев 2017 года промышленный выпуск вырос в 69 субъектах Российской Федерации, ускорившись в большинстве типов регионов, особенно в развитых с опорой на обрабатывающую промышленность [9].

Многие крупные предприятия регионов России ориентируют свое производство не только на внутренний рынок, но и на экспорт, тем самым получая преимущества эффекта масштаба. В условиях изменяющихся внешнеэкономических отношений спрос на их продукцию может значительно сократиться, и из числа лидеров, обеспечивающих развитие экономики, они перейдут

в число реципиентов государственной поддержки. Такая поддержка в конечном итоге препятствует возможности развития на данной территории конкурентоспособных и перспективных производств [10].

Целью исследования мы определили оценку возможных направлений диверсификации внешней торговли регионов России для обеспечения устойчивого экономического роста.

Теоретическая разработанность проблемы. Изучение положительных эффектов внешней торговли для страны и влияние их на экономический рост имеет долгую историю. Еще принцип сравнительных преимуществ был привязан к структуре модели торговли Д. Рикардо. В этом контексте принцип однозначен до тех пор, пока участвуют только два продукта [6]. Расширение модели внешней торговли для большего товаров было впервые предложено Дорнбушем, Фишером и Самуэльсоном в 1977 году и теперь является стандартным подходом в большинстве учебников [7].

Однако не всегда подчеркивается один из важнейших аспектов измерения в контексте множества товаров. В данном случае необходимо использовать равновесные цены при измерении затрат. Если рынки не находятся в равновесии, то рост заработной платы или повышение курса валюты могут, по крайней мере временно, ликвидировать возможность экспорта любых товаров. Это показывает, что сравнение, основанное на рыночных ценах, не может быть основой сравнительных преимуществ. В экономической теории это приводит к важному различию между понятиями сравнительных и конкурентных преимуществ. Когда издержки измеряются с точки зрения (возможно, искаженных) рыночных цен, мы имеем дело с конкурентными преимуществами, что является тем же, что и конкурентоспособность затрат. Такое же измерение становится одним из сравнительных преимуществ в случае использования равновесных цен [11].

П. Кругмани и М. Обстфельд в их знаменитом учебнике ограничивают сравнительные преимущества соотношением факторов производства и не применяют их в общем случае, который основывается на издержках [8]. Например, они утверждают, что торговля между отраслями промышленности (внутри промышленного сектора) не отражает сравнительных преимуществ [8, с. 137]. Считается что, любая торговля, которая приводит к росту благосостояния, должна основываться на сравнительных преимуществах, независимо от характера ее источников [6]. Источниками преимущества могут быть различия в производительности по модели Д. Рикардо (или в разнице технологий), или же они могут заключаться в использовании различных факторов производства. Преимущества могут возникать при больших масштабах производства для фирм, которые совместно используют одну и ту же функцию затрат. Внешняя торговля не только базируется на сравнительных и конкурентных преимуществах, но и приводит к экономическому росту и повышению благосостояния населения [12].

Методология исследования. Проведем анализ возможностей диверсификации экспортно-импортных товарных потоков регионов России для обеспечения темпов экономического роста на примере Белгородской области. Период исследования – 2014-2016 годы. На первом этапе мы изучим ключевые показатели экспорта и импорта региона, проанализируем динамику сальдо торгового баланса и оценим товарную структуру внешней торговли области. Далее по товарным группам экспорта Белгородской области нами будут рассмотрены такие показатели, как стоимость импорта стран БРИКС и доля России в импорте в страны группировки, в том числе экспорт России, совокупный показатель России и доля в нем стран БРИКС. Аналогичным образом мы рассмотрим товарный импорт Белгородской области в целом и по отношению к странам БРИКС. Проведенное исследование позволит нам определить конкретные направления товарной диверсификации структуры внешней торговли. В нашем примере данный анализ проводится для одного региона, однако он может быть растиражирован и на другие субъекты федерации.

Анализ возможной диверсификации направлений экспорта регионов России. Определим возможные направления диверсификации внешнеторговых отношений регионов России. Проведем данный анализ на примере Белгородской области.

Внешнеэкономическая деятельность Белгородской области во многом обуславливается экономико-географическим положением – более благоприятным до закрытия границы с Украиной и относительно периферийным в настоящее время. Предприятия, функционирующие на территории региона, имеют достаточно узкую специализацию, а, значит, успешность их деятельности значительно зависит от степени открытости экономики области. Торговля является наиболее важным элементом внешнеэкономической деятельности. Ключевыми внешнеторговыми партнерами региона являются страны СНГ, Европейского Союза, Центральной и Восточной Европы и США.

На рисунке 1 представлена динамика ключевых показателей внешнеторговой деятельности Белгородской области в 2014-2016 гг.

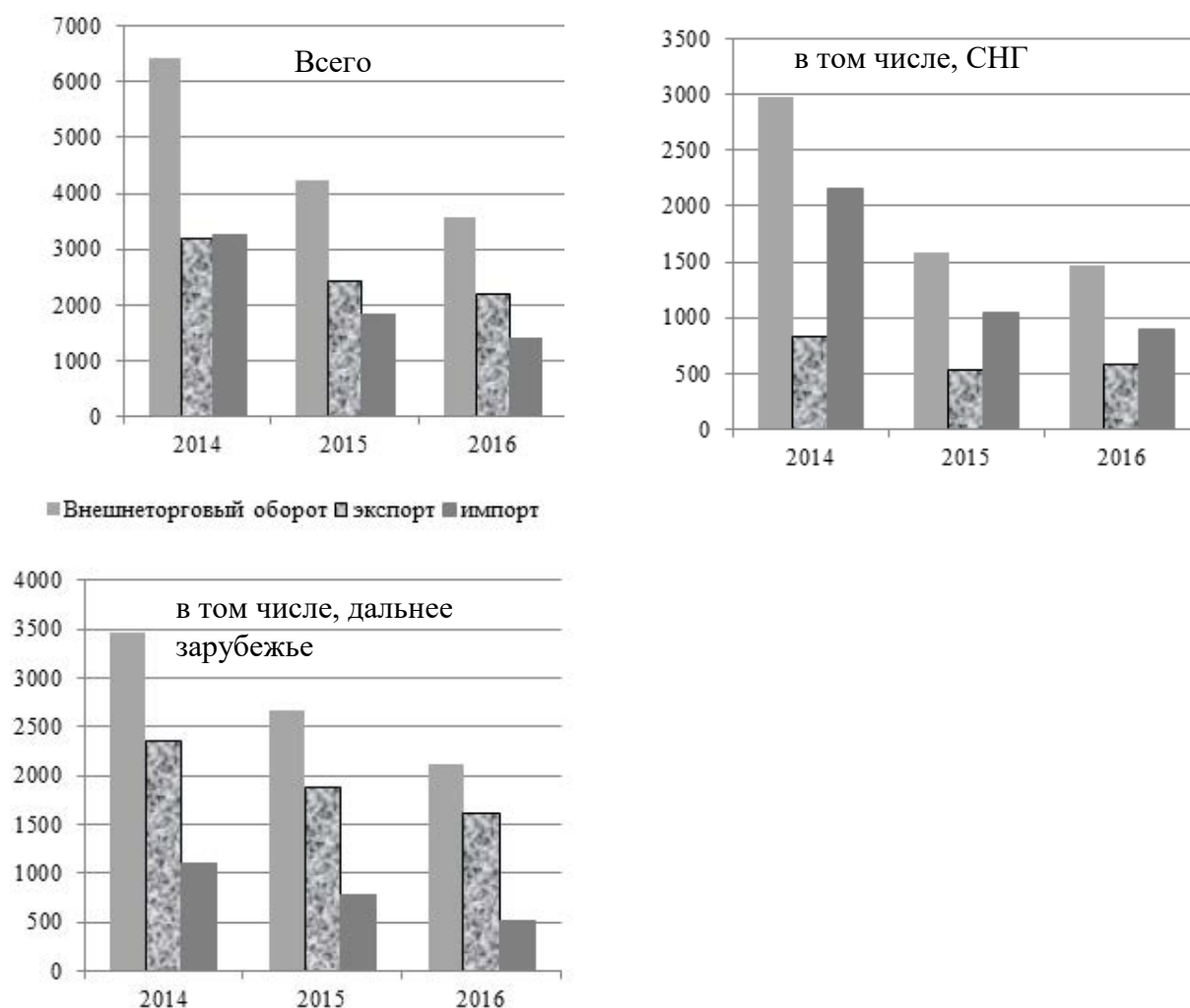


Рис. 1. Динамика ключевых показателей внешнеторговой деятельности Белгородской области в 2014-2016 гг. [4]

Мы видим, что проводимая внешнеэкономическая политика страны привела к снижению объема внешнеэкономической деятельности практически вдвое. Падение экспорта несколько удалось сдержать за счет торговых отношений со странами СНГ, так как со странами дальнего зарубежья он сократился на 15%. Закрытие границы с Украиной привело к тому, что через Белгородскую области в страну прекратился поток импортных поставок – объем импорта снизился на 23%. Необходимо напомнить, что традиционно сальдо торгового баланса области было сильно отрицательным. Это объяснялось тем, что до 80% ввозимых товаров на территорию региона реализовывались в

дальнейшем в другие области страны. Отметим, что за исследуемый период данный показатель был отрицательным (рис.2).

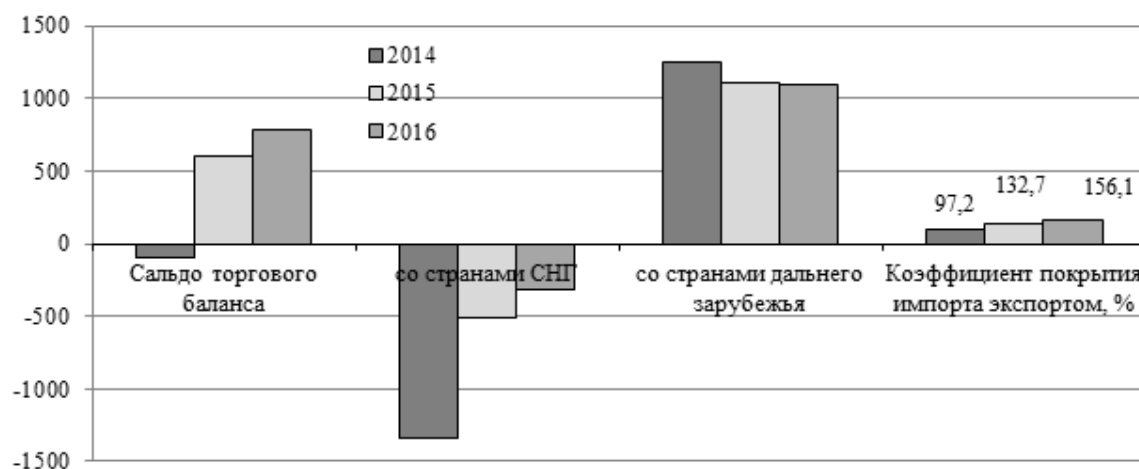


Рис. 2. Динамика сальдо торгового баланса Белгородской области в 2014-2016 гг [4]

Мы видим, что сальдо торгового баланса имело тенденцию роста на протяжении всего анализируемого периода. Соотношение экспорта и импорта Белгородской области несколько выровнялось по причинам снижения импортных поставок из Украины. В страны дальнего зарубежья экспортные поставки превышали импортные. Со странами СНГ ситуация обратная – объемы импорта всегда были существенно выше. Коэффициент покрытия импорта экспортом за анализируемый период повысился, что говорит об улучшении условия внешней торговли в Белгородской области.

Товарная структура экспорта Белгородской области в 2014-2016 годах представлена на рисунке 3.

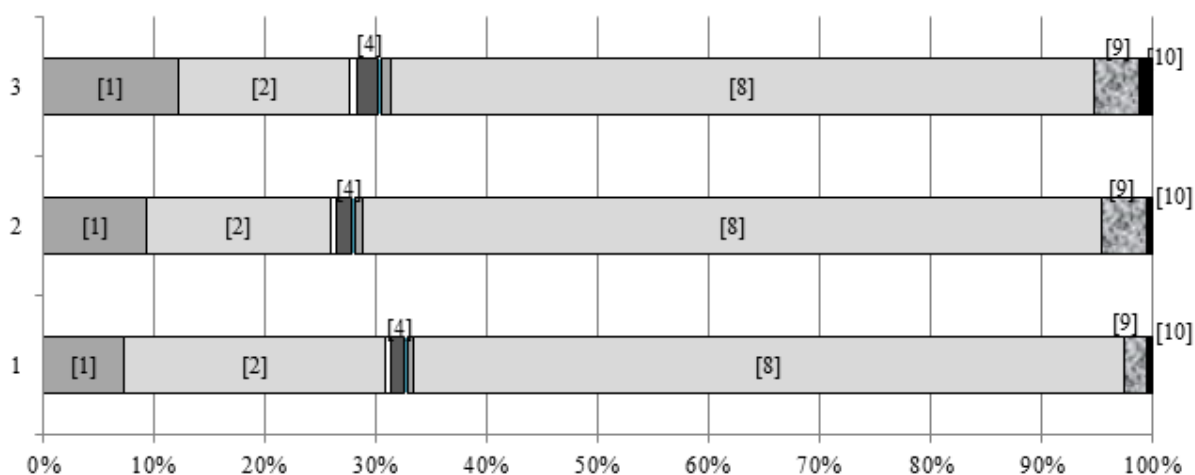


Рис. 3. Товарная структура экспорта Белгородской области в 2014-2016 гг. [4]

- [1] Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье
- [2] Минеральные продукты
- [3] Продукция топливно-энергетического комплекса
- [4] Продукция химической промышленности, каучук
- [5] Древесина и целлюлозно-бумажные изделия
- [6] Текстиль, текстильные изделия и обувь
- [7] Металлы, драгоценные камни
- [8] Металлы и изделия из них
- [9] Машины, оборудование и транспортные средства
- [10] Прочие товары

[10] Другие товары

Структура экспорта Белгородской области, в большинстве своем, – это продукция разной степени переработки предприятий горно-металлургического комплекса. На экспорт также поставляются изделия из черных металлов, транспортные средства и запчасти, машины, оборудование и механизмы, инструменты и аппараты. Обратим внимание, что половину экспорта Белгородской области составляет железная руда и черные металлы, а также изделия из них. Доля этих товарных групп в общей структуре экспорта в 2016 году составила 63,3%. Далее следуют минеральные продукты с общей долей 15,4%, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье с долей 12,2%.

Значительные изменения конъюнктуры мирового рынка черных металлов, проведение политики импортозамещения в агропромышленном секторе, разрыв торговых отношений с Украиной и изменения условий внешнеэкономической деятельности со странами Европейского Союза и США привели к определенным структурным сдвигам в экспорте Белгородской области (табл. 1). Рассмотрим возможности переориентации экспорта региона в направлении стран БРИКС.

Таблица 1 – Показатели экспорта Белгородской области по основным товарным группам в 2016 году [5].

№ тов. гр.	Группа товаров	Снижение объема экспорта региона в 2016 году, млн. долл.	Общий импорт стран БРИКС*, тыс. долл.	Доля России в импорте стран БРИКС, %	Экспорт России в страны БРИКС, тыс. долл.	Экспорт России всего, тыс. долл.	Доля стран БРИКС в экспорте России, %
81	Металлы и изделия из них	209,6	2468,7	1,6	39,7	719,1	5,5
27	Продукты топливно-энергетического комплекса	2900	291713,1	6,4%	18645,1	134703,2	13,8
63	Текстиль, текстильные изделия и обувь	512	1895,4	0,08	1,5	68,1	2,2
84	Машины, оборудование и транспортные средства	11132	247005,3	0,7	1824,8	6800,7	26,8

Анализируя данные таблицы, мы видим, что вклад России в импорт стран БРИКС по товарной группе «Металлы и изделия из них» составляет всего 1,6%. При этом данное объединение не является и основным партнером России – его доля в российском экспорте металлов составляет всего 5,5%.

Для российского экспорта продукты топливно-энергетического комплекса на протяжении всего периода являлись преобладающими. Однако в страны БРИКС реализуется только 6,4% от общего объема российских поставок, тогда как в импорте стран БРИКС этот объем составляет 13,8%. Безусловно, у российских экспортеров есть традиционные рынки сбыта продукции, но страны БРИКС могут составить им альтернативу. Снижение экспорта энергоносителей в страны ЕС в некоторой степени может быть компенсировано переориентацией на торговлю со странами БРИКС.

Экспорт Белгородской области по товарной группе «Текстильные изделия и обувь» сократился в 2016 году на 512 млн долл. В целом российский экспорт данной продукции в страны БРИКС составлял

2,2%. В импорте стран БРИКС этот объем составлял всего 0,08%. Считаем, что по данной товарной группе также возможно расширение товарных поставок на рынки стран БРИКС.

Примечательно, что в страны БРИКС направляется 26,8% российского экспорта товарной группы «Машины, оборудование и транспортные средства». Но, надо отметить, что в импорте стран БРИКС этот объем составляет только 0,7%. Возможно, данный факт объясняется низкой конкурентоспособностью российских товаров данной группы и высокими транспортными издержками. Считаем, что необходимо повышать качество экспортируемых товаров.

Анализ возможной диверсификации направлений импорта регионов России. Рассмотрим товарную структуру импорта Белгородской области (табл. 2).

Таблица 2 – Товарная структура импорта Белгородской области в 2014-2016 гг [5].

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Доля товарной группы, %		
				2014 г.	2015 г.	2016 г.
Импорт, всего	3266,1	1820,1	1404,7	100	100	100
в том числе:						
продовольственные товары и с/х сырье	724,7	110,5	112,2	22,2	6,1	8,0
минеральные продукты	124,8	64,1	46,1	3,8	3,5	3,3
продукция топливно-энергетического комплекса	44,1	13,5	4,5	1,4	0,7	0,3
продукция химической промышленности, каучук	208,8	180,1	202,3	6,4	9,9	14,4
Кожевенное сырье	2,1	1,5	1,5	0,1	0,1	0,1
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	43,8	27,0	19,4	1,3	1,5	1,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	37,8	31,8	27,6	1,2	1,7	2,0
металлы, драгоценные камни	0,6	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0
металлы и изделия из них	971,4	544,9	464,4	29,7	29,9	33,1
машины, оборудование и транспортные средства	998,1	745,4	436,9	30,6	41,0	31,1
другие товары	154,0	114,2	89,3	4,7	6,3	6,4

Мы можем отметить, что основную долю в импорте занимали следующие товары: котлы и оборудование, механические устройства, их части (21,7% от общего импорта Белгородской области), черные металлы (21,7%), изделия из черных металлов (8,1%), электрические машины и оборудование (4,4%). Наглядно в таблице отражены результаты проводимой политики

импортозамещения – если в 2014 году доля сельскохозяйственных товаров в общем объеме импорта составляла 22,2%, то к 2016 году она сократилась до 8%.

Рассмотрим товарные группы, по которым произошло резкое снижение импортных поставок в анализируемый период, но которые имеют значительную долю в общем объеме (табл. 3). Это позволит нам определить возможности переориентации импорта Белгородской области в направлении стран БРИКС.

Таблица 3 – Показатели импорта Белгородской области по основным товарным группам в 2016 году [5].

№ тов. гр.	Группа товаров	Снижение импорта региона в 2016 году, тыс. долл.	Общий экспорт стран БРИКС*, тыс. долл.	Доля России в экспорте стран БРИКС, %	Импорт России из стран БРИКС, тыс. долл.	Импорт России всего, тыс. долл.	Доля стран БРИКС в импорте России, %
84	Машины, оборудование и транспортные средства	308500	376809	2,1	7992,6	35360,9	22,6
81	Металлы и изделия из них	80500	3575,9	2,6	94,1	203,3	46,3

Товарная группа «Машины, оборудование и транспортные средства» является важной для импортных закупок Белгородской области. После введения санкций приобретение продукции данной группы из традиционных стран становится сложной задачей. Альтернативу здесь могут составить страны БРИКС. Так, на сегодняшний день Китай и Индия являются признанными производителями высококачественной продукции по рассматриваемой товарной группе. Доля стран БРИКС в импорте России составляет 22,6%, при этом БРИКС экспортирует только 2,1% товарной группы в Россию. Это говорит о налаженных тесных торговых отношениях стран-партнеров.

В общем объеме импорта металлов в Россию страны БРИКС занимают 46,3%. Значительная доля

Заключение. Целью работы мы определили оценку возможных направлений диверсификации внешней торговли регионов России для обеспечения устойчивого экономического роста. Проведя исследование на примере Белгородской области, мы можем сделать вывод о наличии возможностей территориальной диверсификации внешней торговли. Изменения, происходящие в отношениях с другими странами мира, привели к резкому (почти в два раза) снижению экспортно-импортных потоков в регионе. Основные товарные группы экспорта Белгородской области это – продукция предприятий горно-металлургического комплекса, железная руда и черные металлы, минеральные продукты, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. В статье мы показали, что взаимная торговля со странами БРИКС имеет все предпосылки для дальнейшего развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бровкина, Н.Е. Финансово-налоговые, банковские и валютные аспекты интеграции России в мировую экономику: учеб. пособие / Н.Е. Бровкина. - М.: Э.РА, 2012. - 112 с.
2. Булатова А.С. Мировая экономика: учеб. пособие / А.С. Белова. - М.: Финансы, 2013. - 633 с.
3. Царев, П.А. Конкурентные преимущества для интеграции России в мировую экономику / П.А. Царев // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. - 2014. - №2. - С.58-59
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа:

<http://www.gks.ru>

5. International Trade Centre [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trademap.org/Index.aspx>

6. Siggel E. International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement // CESifo Venice Summer Institute. – 2007. - pp. 1-34

7. Dornbusch R., S. Fisher, P. Samuelson (1977). Comparative Advantage, Trade and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods // American Economic Review. – 67. - No. 5. - December, 823-839.

8. Krugman P., M. Obstfeld (2000). International Economics: Theory and Policy. Addison Wesley, Longman Inc.

9. Динамика промышленного производства: региональные различия. Доклад Аналитического Центра при Правительстве Российской Федерации / под ред. Л.Григорьева. - Выпуск 27. - июль 2017

10. Колчинская Е.Э., Растворцева С.Н. Универсальный алгоритм выявления направлений повышения эффективности межотраслевых региональных взаимодействий в России (на примере Белгородской области) / Е.Э. Колчинская, С.Н. Растворцева // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. - 2012. - Т. 23. - № 13-1. - С. 53-59.

11. Шкиотов С.В. Роль локальной и глобальной конкуренции в теории конкурентных преимуществ М. Портера / С.В. Шкиотов // Московское научное обозрение. - 2010. - № 2. - С. 09-14.

12. Ускова Т.В., Лукин Е.В. О перспективах развития региона на основе межрегионального сотрудничества / Т.В. Ускова, Е.В. Лукин // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2016. - № 3 (45). - С. 60-81

МОДЕЛЬ РАЦИОНАЛЬНОГО МАКСИМИЗИРУЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНЦЕПЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Жамалдинов Ренат Рустамович

аспирант,
ФГАОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: ren-finak@mail.ru

JEL D100

МОДЕЛЬ РАЦИОНАЛЬНОГО МАКСИМИЗИРУЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНЦЕПЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: статья посвящена роли модели экономического человека в концепции общественного воспроизводства. При помощи категорий диалектики показано, что история развития модели рационального максимизирующего поведения ведет не к окончательному опровержению этой модели, а к точному очерчиванию границ ее использования. Показано, что модель рационального максимизирующего поведения применима везде, где присутствует человек как субъект хозяйственной деятельности. В связи с тем, что в концепции общественного воспроизводства человек как субъект хозяйственной деятельности присутствует на стадиях производства, обмена и потребления, сделан вывод о существовании феномена социально-экономического отчуждения человека от стадии распределения. Сформирована классификация ролей экономических агентов, форм экономического поведения и практической значимости их поведения на каждой стадии общественного воспроизводства..

Ключевые слова: экономический человек, экономическая рациональность, рациональное максимизирующее поведение, научно-исследовательская программа, общественное воспроизводство, социально-экономическое отчуждение.

APPLICATION OF MODEL OF RATIONAL MAXIMIZING BEHAVIOR TO SOCIAL REPRODUCTION THEORY

Abstract: the article is devoted to the role of rational economic man model in social reproduction theory. By the application of the dialectics concepts it is shown that the evolution of rational maximizing behavior model leads not to final elimination of this model from economic theory, but to precise outline of the boundaries of its application. It is shown that the model of rational maximizing behavior is applicable wherever there is a man as an economic actor. Due to the fact that individuals are actors of economic activity at the stages of production, exchange and consumption, it is concluded that there is a phenomenon of socio-economic alienation of individuals from the stage of distribution. Roles of economic agents, forms of economic behavior and practical significance of their behavior at each stage of social reproduction are classified.

Keywords: economic man model, economic rationality, rational maximizing behavior, research program, social reproduction, socio-economic alienation.

Модель экономического человека выступает гносеологической предпосылкой любой теории, входящей в состав экономической науки. Факт возникновения эксплицитных и имплицитных моделей человека в экономической науке связан с тем, что, как и любая общественная наука, экономическая теория базируется на некотором представлении о человеческом поведении.

При этом не существует единой модели человека, принимаемой всеми экономистами. Конкретный состав гипотез, составляющих модель экономического человека, разнится в различных направлениях экономической науки. Наибольшую известность приобрела модель человека,

разработанная авторами неоклассического направления. Рассмотрим ее более подробно в категориях теории научно-исследовательских программ Имре Лакатоша. Гипотезой жесткого ядра данной модели является сильная форма рациональности [6, с. 40], которая предполагает, что абсолютно все экономические агенты стремятся к достижению наилучших из возможных результатов и способны к максимизации своей целевой функции полезности или богатства.

Что касается гипотез защитной оболочки, то их принято разделять на три группы:

1. Совокупность поведенческих гипотез:

- Стабильность предпочтений состоит в том, что каждый индивид имеет собственные устойчивые критерии выбора, которые не меняются с течением времени. По мнению Гэри Беккера, стабильность предпочтений относится не к рыночным товарам и услугам, а к основополагающим объектам выбора [4, с. 27].

- С точки зрения побудительной сферы личности экономическое поведение направляется мотивацией собственного интереса.

- С точки зрения познавательной сферы личности предполагается, что все экономические агенты способны к расчетам, которые необходимо осуществить при максимизации своей целевой функции полезности или богатства.

2. Совокупность гипотез, описывающих состояние рынка:

- Равновесный подход предполагает, что экономика стремится к состоянию относительной стабильности и что существуют силы, делающие равновесное состояние устойчивым.

- Конкуренция рассматривается как соперничество независимых экономических агентов за ограниченные ресурсы. Именно конкуренция выступает тем элементом рыночного механизма, который через взаимодействие спроса и предложения ведет рынок к состоянию равновесия.

- Всеохватность рынков. Рынки координируют взаимодействие агентов, имеющих разные цели, таким образом, что их поведение становится взаимосогласованным. В рамках экономического подхода предполагается, что любая сфера человеческого взаимодействия, в которой осуществляется распределение ресурсов в условиях их ограниченности, функционирует по законам рынка.

3. Совокупность гипотез, описывающих институциональные характеристики экономической среды:

- Права собственности четко определены и не подлежат изменению.

- Информация, которой обладают экономические агенты, является совершенно доступной и полной.

- В экономике отсутствуют транзакционные издержки.

Формирование указанных выше гипотез защитной оболочки происходило под влиянием той критики, предметом которой являлась модель рационального максимизирующего поведения. Действительно, с момента своего возникновения модель рационального максимизирующего поведения подвергалась обильной критике со стороны представителей исторической школы, марксистской политэкономии, институционализма и кейнсианской экономической теории.

Продолжая применять категории теории научно-исследовательских программ Имре Лакатоша, необходимо отметить, что обширная критика модели рационального максимизирующего поведения, предпринятая в некоторых направлениях экономической науки, была направлена на опровержение гипотезы жесткого ядра модели. Таким образом, конечной точкой развития модели рационального максимизирующего поведения должно было стать ее опровержение в тот момент, когда была бы опровергнута гипотеза жесткого ядра.

Тем не менее, критика модели рационального максимизирующего поведения не приводит к опровержению гипотезы жесткого ядра данной модели. Это связано с тем, что при заданных ограничениях (то есть при выполнении гипотез защитной оболочки) каждый человек способен продемонстрировать рациональное максимизирующее поведение. Особенно это заметно на уровне

макроэкономики. На таком уровне анализа действует закон больших чисел, который способен сглаживать разнонаправленное действие ограничений модели рационального поведения.

В качестве примера рационального поведения экономических агентов можно привести зависимость прилагаемых работниками усилий от маржинальной оплаты их труда. Обратимся к макроэкономической статистике, отражающей среднее время работы занятых в экономике России, США и Великобритании (часов в неделю).

Таблица 1 – Средняя продолжительность рабочей недели, часы [1]

Страна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	38,42	38,44	38,40	37,96	38,00	38,06	38,12	38,08	38,17	38,04	37,96
США	34,58	34,54	34,40	33,90	34,12	34,27	34,33	34,29	34,35	34,35	34,29
Великобритания	32,10	32,25	31,90	31,75	31,73	31,42	31,81	32,04	32,25	32,19	32,23

Дополнительно сравним эти данные с данными о маржинальной ставке подоходного налога.

Таблица 2 – Предельная ставка подоходного налога, % [2, 3]

Страна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0	13,0
США	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	39,6	39,6	39,6	39,6
Великобритания	40,0	40,0	40,0	40,0	50,0	50,0	50,0	45,0	45,0	45,0	45,0

Представим эти данные в графическом виде. На графике 1 видно, что за период с 2005 по 2016 год среднее время, проводимое российскими наемными сотрудниками на работе, составляет около 38 часов. При этом на работе граждане Российской Федерации проводят значительно больше времени, чем занятые в экономике США и Великобритании.

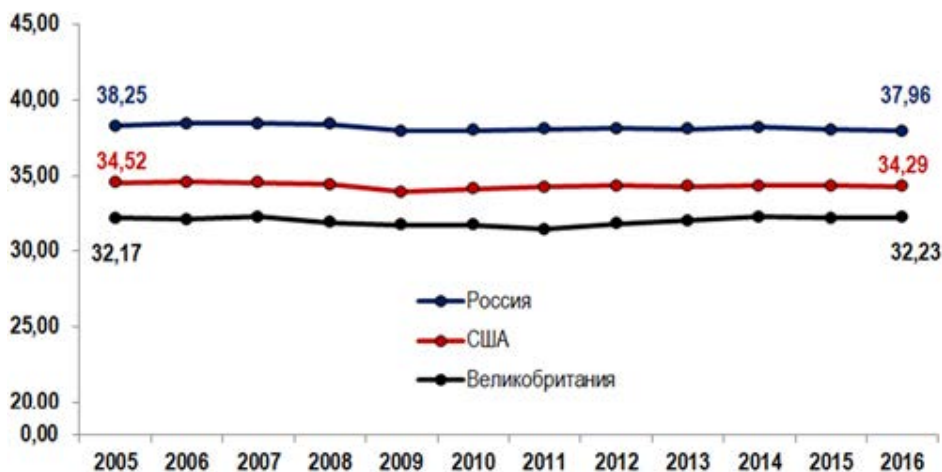


Рис 1. Средняя продолжительность рабочего дня, часов в неделю

Если на аналогичном графике отложить предельную ставку подоходного налога (в Российской Федерации – налог на доходы физических лиц) в процентах, то линии займут прямо противоположное положение. Черная линия, обозначающая Великобританию, займет наиболее высокую позицию, что будет отражать наиболее высокую ставку налога. Таким образом, налоговая система Великобритании характеризуется высоким налогом на персональные доходы (в настоящий момент маржинальная ставка составляет 45,0%), что не стимулирует людей увеличивать длительность своего труда.

Налоговая система США предполагает более низкий подоходный налог (в настоящий момент маржинальная ставка – 39,6%). Это побуждает занятых работать больше, так как маржинальный

доход от усилий, затрачиваемых на труд, здесь выше, чем в Великобритании. В Российской Федерации налог на доходы физических лиц меньше по сравнению с налогами в США и Великобритании. Неудивительно, что среднее время нахождения человека на работе у нас также выше. Данный факт согласуется с поведением, предсказываемым в рамках модели рационального максимизирующего поведения.

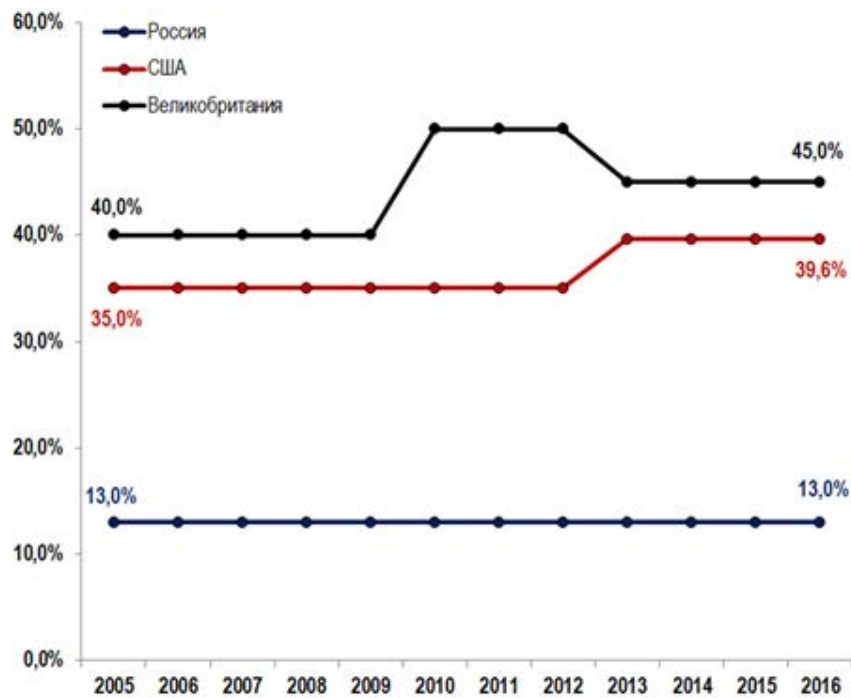


Рис. 2. Предельная ставка подоходного налога, %

Таким образом, при определенных условиях модель рационального максимизирующего поведения демонстрирует свою состоятельность. Модель применима везде, где присутствует человек как субъект хозяйственной деятельности. Окончательно опровергнуть модель рационального максимизирующего поведения невозможно. Отсюда, категории теории научно-исследовательских программ должны быть дополнены категориями диалектики.

Закон отрицания отрицания предполагает преемственность в развитии. Развитие экономической науки никогда не приведет к отказу от модели рационального максимизирующего поведения, но позволит точно очертить ограничения использования модели. Другими словами, развитие экономической теории позволяет выявить и утвердить в науке те условия, при которых человек демонстрирует рациональное максимизирующее поведение.

Автор настоящего исследования ставит вопрос о том, на каких стадиях общественного воспроизводства находит свое применение модель рационального максимизирующего поведения. Учитывая тот факт, что модель рационального максимизирующего поведения применима везде, где присутствует человек как субъект хозяйственной деятельности, данный вопрос сводится к определению того, на каких стадиях общественного воспроизводства человек играет активную роль субъекта хозяйственной деятельности.

На стадии производства человек выступает активным производителем товаров, услуг и создателем информационного продукта. Практической значимостью для экономики обладают многие решения, принимаемые хозяйствующими субъектами на данной стадии.

На стадии потребления человек удовлетворяет свои потребности. Практической значимостью для экономики обладают решения субъектов о распределении располагаемого ими дохода между потребляемой и сберегаемой частью.

На стадии обмена человек появляется в различных ролях. Он может выступать собственником и продавцом факторов производства (в том числе фактора труда). Он может выступать предпринимателем, а значит, покупателем факторов производства. Он может выступать покупателем конечных товаров услуг, равно как и их продавцом.

На стадии распределения выявляется доля (пропорция) производителей в реализации и использовании совокупного общественного продукта и национального дохода. Этому предшествует распределение средств производства по отраслям экономики и предприятиям, а также распределение членов общества по различным отраслям производства. Распределение результатов общественного производства зависит, в первую очередь, от формы собственности на средства производства и не зависит от воли человека. Отсюда, можно сделать вывод о феномене социально-экономического отчуждения человека на стадии распределения.

В этой связи следует отметить, что еще К. Маркс выделял в общественном воспроизводстве два типа отношений присвоения [5, с. 181]:

- Трудовая деятельность, направленная на приспособление элементов природы человеческим потребностям.
- Специфическая форма отношений между участниками производства по поводу его факторов и результатов.

Специфическая форма отношений между участниками производства предполагает, что распределение выступает некой автоматической стадией, на которой не предполагается участие человека как активного субъекта хозяйствования. При этом человек оказывает опосредованное влияние на стадию распределения своим участием (трудовой деятельностью) на стадии производства.

Таким образом, по мнению автора, человек выступает субъектом всех стадий общественного воспроизводства за исключением стадии распределения. Отсюда, модель рационального максимизирующего поведения находит свое применение на стадиях производства, обмена и потребления. Роли, которые человек играет на различных стадиях общественного воспроизводства можно систематизировать следующим образом:

- Производство: (1) предприниматель как организатор процесса производства, (2) работник как субъект, осуществляющий трудовую деятельность, (3) инвестор как субъект, принимающий решение о вовлечении факторов производства.

- Распределение: человек как активный субъект хозяйствования не представлен.

- Обмен: (1) инвестор как собственник факторов производства (за исключением труда), (2) работник как собственник такого фактора производства, как труд, (3) потребитель как субъект, потребляющий конечные товары и услуги, (4) предприниматель, как покупатель факторов производства, (5) предприниматель, как продавец конечных товаров и услуг.

Потребление: человек как потребитель экономических благ, созданных в процессе производства. Здесь предполагается, что человек является конечной целью производства. Созданный человеком общественный продукт, пройдя через распределение и обмен, завершает свой путь в потреблении.

Для каждой роли, которую выполняет человек как субъект хозяйствования, характерна своя форма экономического поведения. Каждая форма экономического поведения имеет свою практическую значимость для экономики. Данные о ролях экономических агентов, формах экономического поведения и практической значимости поведения для экономики сведены в таблицу.

Возвращаясь к генеральной линии исследования роли модели рационального максимизирующего поведения в концепции общественного воспроизводства, сделаем вывод о типах модели на разных стадиях:

1. Производство:

- Рациональное максимизирующее поведение предпринимателя.
- Рациональное максимизирующее поведение работника в процессе трудовой деятельности.

- Рациональное максимизирующее поведение инвестора.

Таблица 3 – Роль человека на разных стадиях общественного воспроизводства

Стадия	Экономический агент	Форма экономического поведения	Практическая значимость для экономики
Производство	Предприниматель	Предпринимательское поведение	- Объемы производства - Эффективное сочетание задействованных ресурсов
	Работник	Труд	- Вовлеченность человека, сказывающаяся на его производительности
	Инвестор	Инвестиционное поведение	- Инвестиции в расширение объема производства
Распределение	Нет	-	-
Обмен	Инвестор	Инвестиционное поведение	- Объемы привлекаемых инвестиций
	Работник	Наемный труд	- Стоимость труда (определяет размер заработных плат, а также их жесткость / гибкость)
	Потребитель	Потребительское поведение / Сберегательное поведение	- Распределение дохода между потреблением и сбережением
	Предприниматель	Предпринимательское поведение	- Полнота использования факторов производства
Потребление	Потребитель	Потребительское поведение / Сберегательное поведение	-

2. Распределение: человек как активный субъект хозяйствования не представлен.

3. Обмен:

- Рациональное максимизирующее поведение инвестора.
- Рациональное максимизирующее поведение работника при принятии решения о труде.
- Рациональное максимизирующее поведение потребителя.
- Рациональное максимизирующее поведение предпринимателя.

4. Потребление:

- Рациональное максимизирующее поведение потребителя.

Считаю, что положения и выводы данной работы, опирающиеся на анализ воспроизводственного аспекта как важнейшего атрибута классической политэкономии, и допускаящие по методологический подход с приоритетом методологии классической политэкономии при исследовании сущностно-содержательной стороны рассматриваемой категории, вполне «вписываются» в руло разрабатываемой концепции теоретической экономики как нового направления экономической науки [см., например: 7].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://stats.oecd.org/>
2. UK Government Site. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/625244/Table-a2.pdf.
3. U. S. Federal Individual Income Tax Rates History. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://taxfoundation.org/us-federal-individual-income-tax-rates-history-1913-2013-nominal-and-inflation-adjusted-brackets/>.
4. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 1. – С. 24-40.
5. Нюхня И.В. Распределительные отношения в системе общественного воспроизводства / И.В. Нюхня // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. - №11. - С. 181-186.
6. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. – 1993. - Т. - вып. 3. – С. 39-49.
7. Гордеев В.А. Классическая политэкономия как методология сущностно-содержательного изучения категорий в русле теоретической экономики / В.А. Гордеев // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке: Материалы международной научной конференции / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2014. – 456 с. – С. 23-25.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК АКТУАЛЬНЫЙ ВИД КООПЕРАЦИИ С ЦЕЛЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Евдокимова Ирина Валерьевна

аспирант, ведущий специалист по инновационной деятельности,
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»,
г. Екатеринбург, Российская Федерация.
E-mail: evdokimovai13@mail.ru

JEL 380

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК АКТУАЛЬНЫЙ ВИД КООПЕРАЦИИ С ЦЕЛЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И
ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: В последние годы тема государственно-частного партнерства в различных сферах деятельности становится все более и более актуальной во всем мире. Наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса. Цель статьи заключается в том, чтобы изучить способы взаимодействия государственного и частного сектора в рыночной экономике, особенности государственно-частного партнерства (ГЧП) и его формы в российской экономике. Рассмотрено государственно-частное партнерство как эффективный инструмент взаимодействия. Приведен прикладной пример, отражены преимущества взаимодействий компаний и государства с целью импортозамещения и повышения конкурентоспособности отечественной продукции.

Ключевые слова: партнерство, государственно-частное партнерство.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS AN ACTUAL TYPE OF COOPERATION WITH THE AIM OF IMPORT SUBSTITUTION AND
INCREASE OF COMPETITIVENESS OF DOMESTIC PRODUCTS

Abstract: In recent years, the topic of public-private partnerships in various fields is becoming more and more relevant in the world. There is a trend of increasing cooperation of government and business. The purpose of this article is to explore ways of cooperation between government and the private sector in a market economy, particularly public-private partnerships (PPP) and its forms in the Russian economy. Considered a public-private partnership as an effective tool for interaction. Given application example shows the advantages of interactions between companies and the state with the aim of import substitution and increase of competitiveness of domestic products.

Keywords: partnership, public-private partnership.

В настоящее время компании во всех отраслях экономики и во всех странах мира активно создают стратегические союзы для укрепления конкурентоспособности на внутренних и зарубежных рынках. Партнерские отношения в условиях развития экономики способны принести пользу организациям и предпринимателям при достижении синергетического эффекта за счет объединения конкурентных преимуществ каждого. Кроме того, существует возможность эффективного взаимодействия государства и бизнеса, которая в настоящее время становится ключевым звеном рыночных отношений. Обеспечивает данную возможность система государственно-частного партнерства как институционального элемента экономики смешанного типа. Партнерство государства и бизнеса

носит пограничный характер.

Для импортозамещения, повышения конкурентоспособности отечественной продукции на местном и мировом рынке целесообразно говорить о государственно-частном партнерстве (ГЧП). Об условиях ГЧП, особенностях и эффективности. ГЧП – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера с одной стороны и частного партнера с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о ГЧП, заключенного в соответствии с настоящим федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества [5].

Фактически, основываясь на изученных примерах государственно-частного партнерства, можно выделить ряд существенных отличий от иных договорных форм взаимодействия бизнеса и государства. К ним относятся:

- долгосрочный характер взаимодействия;
- соинвестирование проекта, как со стороны частного, так и публичного партнера;
- разделение рисков между государством и бизнесом;
- предметом соглашения являются имущественные объекты и/или общественно-значимые услуги, для оказания которых необходимо создание или реконструкция имущественного объекта;
- бизнес участвует не только в создании/реконструкции объекта соглашения, но и в его дальнейшей эксплуатации и/или техническом обслуживании.

Таким образом, под государственно-частным партнерством, исходя прежде всего из практики реализации подобного вида экономического взаимодействия в Российской Федерации и специфики отечественной правовой системы, здесь и далее будем понимать совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для комплексного и эффективного решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

Подобное взаимодействие государства (публичного партнера) и бизнеса (частного партнера) чаще всего реализуется в виде соглашения (договора). В соответствии с последним публичный партнер передает на период действия соглашения свое имущество (объект договора), необходимое для достижения поставленных целей, частному партнеру, который обязуется использовать (создавать, реконструировать) данное имущество. На определенных условиях возможна также его последующая эксплуатация и/или техническое обслуживание, оказание с его помощью различных услуг в интересах публичного партнера.

Эффективность и преимущества государственно-частного партнерства можно выделить следующие.

Для бизнеса:

- в долгосрочной перспективе частная компания получает и государственные активы, и государственные заказы на объект соглашения;
- относительная автономность в принятии оперативных решений;
- снижение бюджетной нагрузки и высвобождение дополнительных ресурсов;
- привлечение дополнительных инвестиций;
- ускорение темпов обновления основных производственных фондов;

Для государства:

- рост качества производимой продукции и оказываемых услуг населению;
- сокращение издержек по созданию / поддержанию общественно значимой инфраструктуры;
- снижение бюджетных и прочих рисков как результат разделения рисков с частным партнером;
- рост надежности государственных инвестиций.

Государственно-частное партнерство может быть построено в различных формах, при помощи

соответствующих инструментов. Основные формы ГЧП:

- контракты на выполнение работ, оказание услуг, поставки продукции для государственных нужд;

- аренда;
- лизинг;
- соглашения о разделе продукции;
- использование средств Инвестиционного фонда РФ;
- создание особых экономических зон;
- создание совместных государственно-частных предприятий;
- концессия;
- технопарки;
- совместные государственно-частные предприятия;
- финансово-промышленные группы.

Прикладным примером реализации государственно-частного партнерства может выступать программное мероприятие ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» для проблемно (предметно) ориентированных научно-исследовательских работ, направленных на создание научно-технического задела в различных прикладных областях для последующей разработки продукции и технологий. Федеральная целевая программа (далее – Программа) – это сумма мероприятий, процедур и регламентов, через которые государство осуществляет научно-техническую политику, размещая государственные заказы на исследования и разработки в тех направлениях науки и технологии, которые признаны приоритетными [6]. Программа ориентирована на проведение и финансирование исследований, дающих выход на конкретные разработки и продукты. Она направляет ресурсы на проведение прикладных исследований по тем технологическим направлениям, которые являются приоритетными для российской экономики и способствуют повышению ее конкурентоспособности. Кроме того, в рамках Программы финансируется создание и поддержка инновационной инфраструктуры, призванной связать сектор исследований и разработок с субъектами рыночной экономики, обеспечить конвертацию знаний, преобразование их в рыночный продукт.

Таким образом, Министерство образования и науки Российской Федерации и ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» заключили соглашение о предоставлении субсидии. Минобрнауки России предоставляет субсидию из федерального бюджета университету для финансового обеспечения затрат, связанных с выполнением прикладных научных исследований и экспериментальных разработок по теме: «Разработка технологии производства керамических узлов и деталей методом селективного лазерного сплавления с использованием инновационных методов диагностики процессов и полученных изделий». Соответственно, УрФУ обязуется выполнить ПНИЭР в соответствии с Техническим заданием, а также привлечь из внебюджетных источников средства для софинансирования прикладных научных исследований и экспериментальных разработок, включая средства Индустриального партнера Акционерное общество «Опытное конструкторское бюро «Новатор».

В результате проведения работ будет создана аддитивная технология, обеспечивающая производство керамических узлов и деталей ГЛА нового типа методом селективного лазерного сплавления с использованием инновационных методов диагностики процессов и полученных изделий.

Результатом станет техническое задание на опытно-конструкторскую работу по изготовлению керамических узлов и деталей гиперзвуковых летательных аппаратов (ГЛА) нового типа методом селективного лазерного сплавления с использованием инновационных методов диагностики процессов и полученных изделий. Результаты работы, и, в первую очередь, технология, обеспечивающая производство керамических узлов и деталей ГЛА нового типа методом селективного лазерного

сплавления, будут системно способствовать развитию отечественных аддитивных технологий, что, в свою очередь, существенно расширит диапазон выпускаемой российскими предприятиями ассортимента образцов военной и гражданской техники.

Для доведения ожидаемых результатов исследования до потребителя на финальной стадии проекта будет разработано техническое задание на выполнение опытно-конструкторской работы (ОКР). Проведение ОКР должно быть осуществлено Индустриальным партнером участника конкурса – АО «ОКБ «Новатор». По окончании опытно-конструкторской работы индустриальный партнер планирует приступить к стадии подготовки к производству, будет налажено производство опытных партий образцов узлов и деталей ГЛА на основе разрабатываемой в рамках ПНИ технологии.

Таким образом, в ходе исследования было сформировано понимание специфики государственно-частного партнерства. И получены выводы, что при сложившейся ситуации – нестабильности в экономической, политической, социальной сферах, государственно-частное партнерство может стать эффективным инструментом для импортозамещения, повышения конкурентоспособности отечественной продукции на местном и мировом рынке, что доказано на фактическом примере.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Российская Федерация. Законы. Гражданский кодекс РФ [Текст]: федер. закон: принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.: по состоянию на 06 авг. 2017 г.] – Омега-Л, 2017. – ISBN: 978-5-370-04271-3
2. Российская Федерация. Законы. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Текст]: федер. закон: принят Гос. 1 июля 2015 г.: по состоянию на 03 июля 2016 г.] – Норматика, 2017. – ISBN: 9785437409121
3. Российская Федерация. Законы. О некоммерческих организациях [Текст]: федер. закон: принят Гос. 8 дек. 1995 г.: по состоянию на 02 апр. 2014 г.] – Омега-Л, 2017. – ISBN: 9785386094478
4. Игнатюк, Н.А. Государственно-частное партнерство в России [Текст]: учеб. пособие для вузов / Н.А. Игнатюк. – М.: Юстицинформ, 2012. – 384 с. – ISBN: 978-5-7205-1099-2
5. Ноздрачёв, А.Ф. Гражданин и государство: взаимоотношения в XI веке [Текст]: журнал российского права / А.Ф. Ноздрачёв – М.: Норма, 2005. – ISSN: 1605-6590
6. Тихомиров, Ю.А. Право и саморегулирование [Текст]: журнал российского права / Ю. А. Тихомиров – М.: Норма, 2005. – ISSN: 1605-6590
7. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014—2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fcpir.ru/>

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ АСПЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Стомпелева Екатерина Сергеевна

аспирант,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Департамент экономической теории
г. Москва, Российская Федерация.
E-mail: stompeleva@mail.ru

JEL P48

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ АСПЕКТЕ
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы развития системы экономических интересов в современной экономике, происходящие под воздействием социально-экономических, эволюционно-трансформационных и глобализационных факторов. Развитие системы экономических интересов понимается как преодоление не только ресурсных ограничений, накладываемых на неё природой, но и институциональных ограничений, накладываемых на неё социально-экономической средой. Выделяются объективные закономерности развития хозяйствующего субъекта как основной институциональной формы функционирования системы экономических интересов. Раскрываются особенности функционирования и развития отечественного хозяйствующего субъекта как системы экономических интересов, вызванные траекторией предшествующего социально-экономического и социокультурного развития. Анализируется экономическое поведение и интересы собственников, управляющих и наемных работников российских фирм. Обосновывается, что развитие геоэкономической системы экономических интересов в условиях глобализации характеризуется диалектическим взаимодействием двух тенденций: усилением целостности системы и обострением её частных и воспроизводственных противоречий.

Ключевые слова: система экономических интересов, социально-экономические факторы, институциональные факторы, глобализация, воспроизводство.

THE DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF ECONOMIC INTERESTS IN THE PRODUCTION ASPECT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract: In the article we research theoretical and practical aspects of development of economic interest's system into the modern economic occurring under the influence of socio-economic, evolutionary-transformational and globalization factors. Development of economic interest's system is understood as overcoming the resource restrictions imposed by the nature, but also the institutional restrictions imposed by the social and economic environment. We distinguish the objective patterns of economics' agent development as main functioning institutional form of economic interest's system. In the article we reveal the features of functioning and development of domestic economic agent as the economic interest's system caused by the trajectory of the previous socio-economic and socio-cultural development. It is analyzed the economic behavior and the interests of owners, managing directors and hired employees of the Russian firms. It is proved that development of geoeconomic system of economic interests in the conditions of globalization is characterized by dialectic interaction of two trends: strengthening of integrity of system and aggravation of her private and reproduction contradictions.

Keywords: economic interest's system, socio-economic factors, institutional factors, globalization, reproduction.

Поиск адекватных современным проблемам источников социально-экономического развития и общественного воспроизводства по-прежнему остается одной из ключевых проблем российской

экономики. Сложившиеся внутриэкономические и внешнеполитические вызовы отечественной экономики требуют качественно иного обоснования развития социально-экономической системы. Современная действительность настоятельно требует выхода на первый план проблем исследования не отдельных частных интересов, а эффективного функционирования социально-экономической системы на основе диалектики единства и целостности ее элементов, учета влияния на стабильность и развитие системы характера и степени реализации частных и общего интереса экономической системы. В связи с этим особую актуальность приобретает теоретическое переосмысление вопросов функционирования и факторов развития системы социально-экономических интересов на микро- и макроуровне с позиции воспроизводственных процессов национальной экономики.

Главной методологической и структурной единицей системы экономических интересов в рыночной экономике выступают личные интересы, а основной институциональной формой функционирования этой системы – хозяйствующий субъект (организация, фирма, корпорация), представляющий собой объединение экономических агентов. Система экономических интересов хозяйствующего субъекта выступает подсистемой общественной системы экономических интересов и сохраняет присущие ей структурообразующие (целостность, структурность, наличие устойчивых связей и отношений между элементами) и функционально-содержательные (роли, функции, эффективность функционирования) свойства. Она также сохраняет такие общие закономерности функционирования системы экономических интересов, как историзм элементов и связей между ними, диалектика целостности и противоречия элементов [1, с.2-4].

Общий экономический интерес как свойство целостности любой социально-экономической системы существует как взаимная обусловленность хозяйствующих субъектов и их агентов в рамках единого общественного процесса воспроизводства. Общий экономический интерес объективно существует и реализуется в форме совместной хозяйственной деятельности экономических агентов. Его содержание заключается в воспроизводстве системы экономических потребностей национальной экономики, в рамках функционирования которой обеспечивается реализация частных потребностей и интересов экономических агентов.

Различные аспекты проблематики закономерностей и факторов развития экономических интересов и их системы освещены в трудах современных российских экономистов [2; 3]. В исследовании П.А. Канапухина обосновывается, что экономические интересы развиваются в результате изменений в системе потребностей и трансформации отношений собственности путем разрешения присущих им, постоянно воспроизводящихся противоречий [3, с.7]. Представляется, что не развитие экономических потребностей и отношений собственности приводит к развитию системы экономических интересов. С позиции воспроизводственного подхода главный источник развития здесь – в противоречии между развитием системы экономических потребностей и уровнем развития производительных сил, способным обеспечить возросшие экономические потребности, то есть внутреннее воспроизводственное противоречие системы интересов. Кроме того, следует дополнить развитие системы экономических интересов дополнительными факторами, не исследуемыми ранее должным образом.

Таким образом, предложенная на рис.1 характеристика системы экономических интересов, опирающаяся на авторскую воспроизводственную модель их формирования и проявления [4], позволяет выделить *две основные группы факторов развития системы экономических интересов:*

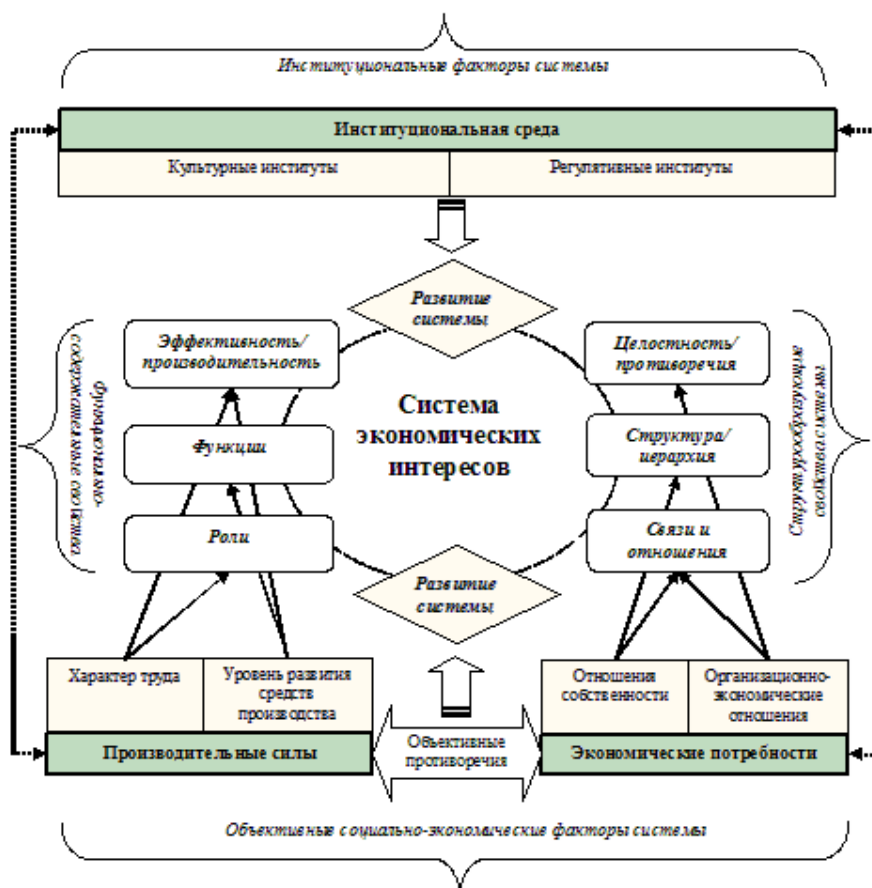
1. *Воспроизводственное противоречие системы интересов*, которое в свою очередь возникает в результате развития следующих объективных социально-экономических факторов:

- качественные и количественные изменения в экономических потребностях (как отдельных субъектов, так и их системы);
- развитие производительных сил общества;
- эволюция отношений собственности и организационно-экономических отношений в результате

изменений двух указанных выше факторов.

Изменение данных социально-экономических факторов находит отражение не только в изменении структурных свойств системы интересов, но и в изменении её функционирования: в экономических ролях, функциях её элементов.

2. **Институциональные факторы**, которые отражают установленные общественные способы и допустимые условия реализации экономических интересов субъектов системы, а также формы их взаимодействия при этом. Институциональные факторы подразумевают и возможности, и ограничения действий субъектов по реализации своих экономических интересов.



Источник: составлено автором

Рис. 1. Сущностно-содержательная характеристика системы экономических интересов

Здесь целесообразно обратиться к классификации институциональных факторов Т. Парсонса [5, с.51-58]:

- регулятивные институты, которые определяют законные границы реализации интересов. Они представлены формальными (нормативно-правовыми) и моральными институтами (общественное мнение) в сфере хозяйственных отношений;

- культурные институты, отражающие социо-культурные модели мотивации поведения, включающие и общественные институты, и личностные поведенческие установки, в том числе потребительские символы данного исторического этапа развития общества.

Объективные социально-экономические и институциональные факторы оказывают влияние на развитие системы экономических интересов во взаимосвязи друг с другом, а также путем воздействия друг на друга, что отражено на рис.1 в виде обратных связей между ними. Так, «отношения собственности, хотя на них и оказывает влияние уровень развития производительных сил, также формируются путем и на основе адаптации общественного организма к условиям среды» [6, с.241].

Таким образом, развитие системы экономических интересов может быть рассмотрено как преодоление не только её ресурсных ограничений, накладываемых на неё природой, но и институциональных ограничений, накладываемых на неё социально-экономической средой. Кроме того, развитие системы экономических интересов, с точки зрения воспроизводственного подхода, призвано способствовать сокращению общественных издержек.

Анализ указанных выше двух групп факторов на развитие системы экономических интересов современного хозяйствующего субъекта позволяет выделить его общие объективные закономерности:

1. Трансформация структуры системы экономических интересов путем расширения её традиционных внутренних границ, которые включают собственников, менеджеров и наемных работников, за счет увеличения состава объектов (факторов производства) и субъектов хозяйственных и институциональных отношений собственности.

2. Эволюция экономических ролей, функций и целей деятельности субъектов системы экономических интересов в воспроизводственном процессе, в особенности собственника капитала, наемных управляющих и работников хозяйствующего субъекта, проявляющаяся в следующем:

- эволюция функций и роли акционера в воспроизводственном процессе путем перехода от роли главного фактора развития производства и доминирующего интереса системы к отрыву от заинтересованности в эффективной реальной производственной деятельности. Это приводит к качественной трансформации экономического интереса акционера от статуса долгосрочного воспроизводственного к статусу краткосрочного финансового интереса с отрывом от объективного общего интереса хозяйствующего субъекта как системы;

- эволюция функций и роли наемного работника в воспроизводственном процессе путем перехода от статуса исполнительного производителя к статусу главного фактора производства и экономического роста хозяйствующего субъекта. Человеческий капитал по своей функции в воспроизводственном процессе приходит на смену общественным функциям капитала. В связи с этим, объективной целевой функцией (общим интересом системы интересов) фирмы становится воспроизводство человеческого капитала как главного инновационного и производящего фактора. Воспроизводственный процесс фирмы зависит от воспроизводства трудового фактора;

- обострение экономических целей деятельности между частными интересами субъектов системы в виде дилеммы накопления и потребления, то есть между получением дохода «сегодня» в виде прибыли, полностью идущей на выплату дивидендов, и получением дохода «завтра» в виде вложения капитала в развитие производства.

3. Усиление диалектики целостности и противоречия системы интересов, проявляющееся в следующем:

- в увеличении количества частных противоречий субъектов, в том числе внутри группы акционеров в зависимости от доли участия в акционерном капитале, которое вызвано расширением состава субъектов системы интересов в результате значительного повышения роли информации как фактора производства, социализации и институциализации отношений собственности;

- в повышении целостности системы интересов путем диалектического смягчения противоречий между частными и общим интересами системы, а также противоречий между частными интересами фирмы за счет увеличения количества и повышения устойчивости функциональных связей между её субъектами в результате объективного усиления общественного характера производства;

- в обострении воспроизводственного противоречия фирмы путем обострения противоречий между краткосрочными частными интересами субъектов системы и общим долгосрочным воспроизводственным интересом системы.

Указанные выше закономерности развития системы экономических интересов современного хозяйствующего субъекта присущи и хозяйствующему субъекту российской экономики. Вместе с тем,

функционирование и развитие отечественного хозяйствующего субъекта как системы экономических интересов характеризуется рядом особенностей, которые вызваны траекторией предшествующего социально-экономического и социокультурного развития.

Российский хозяйствующий субъект, в отличие от западных капиталистических фирм, не является результатом эволюционного развития классической частной собственности, а представляет собой искусственно созданный феномен, трансплантируемый в неадекватную ему экономическую и социокультурную среду. Изменения институциональных отношений собственности в российской экономике не привели к автоматическому изменению экономического поведения и целей деятельности субъектов внутрифирменных отношений. По некоторым оценкам, «процесс приватизации почти ничего не изменил в процессах принятия решений на предприятиях» [7]. Экономические интересы и экономическое поведение современных собственников, руководителей и наемных работников в новых экономических условиях не соответствует их институциональному положению и функциям в экономике.

В современных российских исследованиях отмечается, что «для социально-экономической системы, формирующейся в настоящее время, характерны противоречия между добуржуазными и буржуазными отношениями и формами, а внутри последних – между ранним и поздним капитализмом» [8, с.170]. Представляется, что адекватную характеристику сложившихся социально-экономических отношений следует определять посредством анализа экономических функций интересов их основных субъектов в воспроизводственном процессе национальной экономики.

Нехозяйские поведение и *экономические интересы собственников отечественных предприятий* общепризнаны. Среди основных факторов, не способствующих формированию у них собственнического экономического интереса, указывают низкую защищенность прав собственности» и социальное неприятие итогов приватизации [9, с.153]. Данные факторы не только подавляют инвестиционную активность собственников и сужают временной горизонт принимаемых ими решений, обостряя указанные выше воспроизводственные противоречия системы интересов фирмы, но и становятся причинами того, что их экономические потребности и интересы реализуются преимущественно вне связи с эффективностью производства и воспроизводственными процессами экономики в целом. Это подтверждается массовым выводом активов из собственных компаний, который усиливается в кризисные периоды экономики и означает осознанное лишение свои предприятий оборотных средств, необходимых для выполнения производственных, финансовых и социальных обязательств [10, с.9-10].

Экономические поведение и интересы наемных управляющих также характеризуются преимущественно как не соответствующие их роли и функциям в системе экономических интересов российских компаний. В условиях падения производства и низкой рентабельности большинства промышленных предприятий сохранение доходов руководства стало возможным лишь при преимущественном удовлетворении собственных экономических интересов за счет ограниченной реализации интересов других субъектов фирмы в форме неравномерного присвоения результатов производственной деятельности. Это подтверждается данными экспертов, согласно которым в России 80 % попыток собственников передать руководство своим бизнесом наемным управляющим заканчивается неудачей [11].

В *экономическом поведении современных наемных работников* также доминирует нехозяйскость трудового участия в производстве и отрыв экономического интереса от воспроизводственных процессов. Отечественные исследователи отмечают, что за долгие годы реформ в стране сформировалось абсолютно деформированное рабочее сознание [12, с.30]. Также актуальна постановка вопроса о неадекватности природы рабочего класса в России рыночным ценностям [13, с.83]. Кроме того, можно отметить, что заинтересованность в совершенствовании и росте производительности своего труда, и соответственно в развитии предприятий у работников

не возникает по причине крайне низкой оплаты труда, которая не мотивирует их к вложениям в свой человеческий капитал. Так, рабочая сила оставалась единственным фактором производства, который по итогам кризисного 2009 года, упал в цене и продолжает падать [14, с.75]. Соответственно, в экономических интересах наемных работников превалирует текущее потребление, а не накопление.

Обозначенные выше обстоятельства свидетельствуют о том, что экономические потребности и интересы собственников, менеджеров и наёмных работников современной отечественной фирмы реализуются преимущественно вне связи с общественным воспроизводством и его эффективностью, а рентаискательство путем использование своего положения в личных интересах выступает главным мотивом их экономического поведения. Подобная «антисистемная» функция приводит к дисфункции системы экономических интересов, создает угрозу её стабильности и целостности, приводя, в конечном итоге, к значительному обострению воспроизводственных противоречий хозяйствующего субъекта и национальной экономики.

Главной современной тенденций развития системы экономических интересов на всех уровнях выступает усиливающийся процесс *глобализации мировой социально-экономической системы*. В этих условиях эффективность функционирования хозяйствующих субъектов как системы экономических интересов и национальных воспроизводственных процессов становится в большую зависимость от учета внешних геоэкономических и внешнеполитических, чем от внутренних факторов развития.

С позиции воспроизводственного подхода на современном этапе мировая хозяйственная система представляет собой сложную систему экономических интересов, которая состоит из множества систем интересов национальных экономик, а также входящих в них систем экономических интересов хозяйствующих субъектов данной страны. Данную систему можно обозначить геоэкономической системой интересов, представляющую собой глобальную систему общественного воспроизводства.

Согласно мир-системной концепции И. Валлерстайна, структура современного глобального мирового хозяйства имеет центрально-периферийную организацию с неравным обменом между рыночным ядром (центром) подчинённых ему периферией и полупериферией [15, с.10]. Внешние геоэкономические факторы оказывают неблагоприятное влияние на реализацию национальных интересов в случае нахождения экономики страны на периферии мировой экономической системы и благоприятно в случае отнесения страны к центру геосистемы. Это позволяет рассматривать глобализацию как самостоятельный внешний фактор, приводящий к трансформации системы экономических интересов и эффективность удовлетворения общественных экономических интересов стран – участников мировой хозяйственной системы.

Особенности данной трансформации заключаются в следующем.

Во-первых, глобализация трансформирует национальную систему экономических интересов в следующих направлениях:

1. *Трансформация личных экономических интересов* путем изменения экономических потребностей людей и роста производительных сил при переходе на постиндустриальном этапе развития к обществу потребления. Потребление стало выступать больше, чем целью восполнения физических и духовных сил человека, меняясь при этом и на качественном уровне путем формирования через моду, символические ценности, рекламу, теряя свои традиционные свойства полезности. Известный исследователь общества потребления Ж. Бодрийяр прямо противопоставляет символическую ценность потребительной и меновой стоимости благ [16, с.54-55].

Таким образом, фактическое содержание личного экономического интереса, заключающее в себе символическое потребление, в эпоху глобализации вступает в разрыв с теоретико-методологическим обоснованием экономического интереса индивида, как сточки зрения неоклассической рациональности, так и его политэкономической обусловленности. Поскольку любые социально-экономические интересы в хозяйственной практике проявляются в форме личных, персонифицированных интересов

[17, с.182], то данная трансформация личных экономических интересов оказывает решающее воздействие на трансформацию всей системы национальных интересов.

2. Трансформация экономических ролей и функций субъектов системы экономических интересов в аспекте воспроизводства.

В результате глобальной институализации отношений собственности носителями частного экономического интереса становятся различные институты, которые вытесняют индивида как основного хозяйствующего субъекта рыночной экономики. Глобальные институты в лице «новой элиты», «узкого круга лиц» становятся «ядром» не только национальной, но и геэкономической системы интересов. Как отмечено Э. Кастельсом, «крупные стратегические решения принимаются за ланчем в привилегированных ресторанах или в загородных домах за игрой в гольф, как в доброе старое время. Но выполняться такие решения будут мгновенно, через связанные телекоммуникациями компьютеры, и здесь, в ответ на рыночные тенденции, могут приниматься собственные решения» [18, с.387-389].

Во-вторых, глобализация приводит к усилению действующих и способствует созданию новых противоречий национальной и геэкономической системы экономических интересов.

1. Действующие противоречия системы экономических интересов, усиливающиеся под воздействием процессов глобализации:

- разрушая традиционные институты государственного регулирования, глобализация усиливает частные противоречия между экономическими интересами частных субъектов в форме роста неравенства доходов между бедными и богатыми;

- глобальный рост потребления в мире усиливает воспроизводственные противоречия за счет создания «общества потребления», не формирующего необходимое для расширенного воспроизводства накопление.

2. Новые возникающие противоречия системы экономических интересов:

- противоречие между экономическими интересами транснациональных корпораций и национальными интересами страны;

- противоречие в структуре глобальной системы воспроизводства за счет сверхбыстрого развития финансовой отрасли и её отрыва от материального производства. Гипертрофированное развитие финансовой отрасли приводит к существенному искажению пропорций общественного воспроизводства: между производством и потреблением, потреблением и накоплением, а возвышение роли экономических интересов субъектов финансовой сферы над остальными интересами системы усиливает дисфункцию общественного воспроизводства;

- противоречие между развитием корпораций и сбалансированным развитием общества в планетарном масштабе.

Таким образом, на развитие системы экономических интересов, наряду с объективными социально-экономическими факторами, основанными на внутреннем воспроизводственном противоречии системы интересов, и институциональными факторами, отражающими институционально установленные формы взаимодействия субъектов при реализации экономических интересов, значимое влияние оказывает третья группа внешних факторов в форме глобализации. При этом, глобализация меняет сам характер развития системы экономических интересов на спонтанный, свойственный глобальным сетевым социально-экономическим системам. Спонтанное развитие было отмечено М. Кастельсом как характерная черта постиндустриальных социально-экономических систем [18]. Вместе с тем, спонтанность развития может принимать негативные формы хаотичного и даже антисистемного развития, способствуя не социально-экономическому росту, а дисфункции системы.

Развитие геэкономической системы экономических интересов в условиях глобализации характеризуется диалектическим взаимодействием двух тенденций: с одной стороны, усилением

целостности системы, а с другой, обострением её частных и воспроизводственных противоречий.

Во-первых, глобальные процессы создают новые экономические потребности общества и появляются новые формы общности национальных интересов, а вопросы обеспечения реализации которых переходят с макро- на мегауровень. По мнению Якуниной И.Н., отражение общецивилизационных проблем развития, которые обусловлены тенденциями глобализации и постиндустриализации, может быть выражено термином «глобальные экономические интересы», представляющие собой «объективные побудительные мотивы деятельности людей (как социальной общности), направленной на совместное решение глобальных проблем человечества, которое выступает необходимым условием удовлетворения не только базовых, но и высших потребностей индивидов, как обязательного атрибута постиндустриального общества» [19, с.12]. Создается объективная основа расширения глобальных институтов.

Вторая тенденция характеризуется усилением институтов, выступающих в защиту национальных ценностей и самоидентичности. По мнению ряда российских исследователей, подобный национализм может оказаться главным трендом следующей четверти века [20, с.12].

Новейшей тенденцией диалектического развития геоэкономической системы интересов в условиях сохраняющихся центр-периферийных отношений является «мегарегionalизации» («трансрегионализации») стран путем формирования нового типа межгосударственных партнерств, направленных на создание дополнительных институциональных предпосылок взаимореализации своих национальных экономических интересов [21, с.4]. Следовательно, это повышает общность интересов входящих в такие союзы стран, а с другой стороны, углубляет страновую дифференциацию и усиливает противоречия их интересов, что ведёт к обострению частных и воспроизводственных противоречий геоэкономической системы интересов.

Таким образом, положения и выводы данной работы, опирающиеся на анализ сущности и динамики экономических интересов с позиции воспроизводственного аспекта, присущего классической политэкономии, и допускающие полиметодологический подход с приоритетом методологии классической политэкономии при исследовании эндотерической стороны рассматриваемой категории, на мой взгляд, логично «вписываются» в русло разрабатываемой концепции теоретической экономики как нового направления экономической науки [см., например: 22].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Альпидовская М.Л, Стомпелева Е.С. Принципы организации и функционирования системы экономических интересов в современной экономике / М.Л. Альпидовская, Е.С. Стомпелева // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2016. – № 1 (180). – с.13-18.
2. Вишневский Д.Ю. Эволюция системы экономических интересов в процессе рыночных преобразований: Дис. ... канд. эк. наук: 08.00.01 / Вишневский Денис Юрьевич. – Саратов, 2002. – 176 с.
3. Канапухин П.А. Закономерность эволюции экономических интересов и механизмы их реализации в экономике России: Автореф. ... Дис. д-ра. эк. наук: 08.00.01/ Канапухин Павел Анатольевич. Воронеж, 2008. – 40 с.
4. Стомпелева Е.С. Воспроизводственная модель экономических интересов: формирование и проявление / Е.С. Стомпелева // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». - 2016. – № 4. – с. 179-185.
5. Parsons T. The social system / T. Parsons. Glencoe, 1951. – P. 51-58
6. Ковалев А.М. Законы истории и облик современного мира: идеи, размышления, гипотезы / А.М. Ковалев. - М.: Изд-во «ЧеРо», 2003.
7. Павлов Н. Родственный бизнес / Н. Павлов // Российская газета (Федеральный выпуск). - №

4022 от 21 марта 2006 г.

8. Булганина С.Н. Природа и структура экономических субъектов: Монография / С.Н. Булганина. - Оренбург: ГОУ ВПО ОГУ, 2003.

9. Капелюшников Р.И. Незащищенность прав собственности и ее экономические последствия: российский опыт / Р.И. Капелюшников // Журнал НЭА. – 2012. - №1. - (13). – с. 150–153.

10. Кричевский Н. Постпикалёвская Россия: новая политико-экономическая реальность / Н. Кричевский. – М., 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krichevsky.ru/publikatsii/11-articles/333-> 45 с.

11. Ткачева Т. Смена для бизнесмена (как собственники и директора компаний выясняли отношения) / Т. Ткачева // РГ (Экономика ЦФО). - № 4771 от 14 октября 2008 г.

12. Гимпельсон В.Е., Назимова А.К. «Хозяин производства»: догма и реальность / В.Е. Гимпельсон, А.К. Назимова А.К. // Социологические исследования. - 1991. – № 8. – с. 22-31

13. Темницкий А.Л. Рабочие реформируемой России как объект социологических исследований / А.Л. Темницкий // Мир России. - 2006. – № 2.- с. 79-107.

14. По ту стороны кризиса: модернизационный потенциал фундаментального образования, науки и культуры. Материалы конференции 19-20 апреля 2010 г. / Под общей редакцией А. Колганова, Р. Крумма. – М., Культурная революция, 2010.

15. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер. с англ. П. М. Кудюкина. Под общей редакцией канд. полит. наук Б.Ю. Кагарлицкий - СПб.: Издательство «Университетская книга», 2001.

16. Бодрийар Ж. В тени молчаливого большинства, или конец социального / Перевод с фр. Н.В. Суслова. — Екатеринбург: Издательство уральского университета, 2000.

17. Стомпелева Е.С. Воспроизводственная модель экономических интересов / Е.С. Стомпелева // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. - 2016. – № 4. – с. 179-185.

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

19. Якунина И.Н. Трансформация системы экономических интересов в условиях становления постиндустриальной экономики: Автореф. дис. ... д-ра. эк. наук: 08.00.01/ Якунина Инна Николаевна. – Тамбов, 2011. – 46 с.

20. Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 37) / В. Мау и др.; под ред. Синельникова-Мурылева С.Г. (гл. ред.), Радыгина А.Д. Ин-т экономической политики им. Е.Т. Гайдара. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016.

21. Хейфец Б.А. Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России / Б.А. Хейфец. – М.: Институт экономики РАН, 2016.

22. Гордеев В.А. Классическая политэкономия как методология сущностно-содержательного изучения категорий в русле теоретической экономики / В.А. Гордеев // Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке: Материалы международной научной конференции / под ред. Р.М. Нуреева, М.Л. Альпидовской. – М.: Финансовый университет, 2014. – 456 с. – С. 23-25.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Астахин Александр Станиславович

аспирант,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимирский филиал,

г. Владимир, Российская Федерация.

E-mail: spnk01@yandex.ru

Новиков Александр Иванович

доктор экономических наук, профессор,

ведущий научный сотрудник,

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимирский филиал,

г. Владимир, Российская Федерация.

E-mail: novikov-ivanovo50@yandex.ru

JEL H560

ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация: Раскрыто понятие «безопасности» и «опасности» как научных категорий. Обоснован методологический аппарат исследования системы национальной безопасности. Предложена формула обеспечения безопасности личности, общества, государства. Установлена взаимосвязь и взаимовлияние социальной, экономической, экологической, демографической и политической систем на национальную систему безопасности. Определены критерии допустимого риска и выявлены отклонения, характерные для современного состояния развития России.

Ключевые слова: Система, безопасность, критерии, допустимый риск.

NATIONAL SECURITY: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Abstract: The concept «safety» and «dangers» as scientific categories is opened. The methodological device of a research of system of national security is reasonable. The formula of safety of the personality, society, state is offered. The interrelation and interference of social, economic, ecological, demographic and political systems on a national security system is established. Criteria of admissible risk are defined and the deviations characteristic of the current state of development of Russia are revealed.

Keywords: System, security, criteria, acceptable risk.

Существование государства неразрывно связано с обеспечением национальной безопасности. Ее достижение сопряжено с рядом ограничений функционирования социальной, экономической и других систем государства и внешним окружением.

В теории безопасности важную роль играет понятийный аппарат. К основным терминам теории безопасности следует отнести и такое понятие, как опасность. Под опасностью будем понимать возможные или реальные явления, события, процессы, свойства предметов, способные нанести вред человеку, социальной группе, народу, обществу, государству, человеческому сообществу и Земле. Возможно нанесение ущерба их благополучию, разрушение материальных, духовных или природных ценностей и закрытие пути к развитию.

«Безопасность» как система включает в себя социально-экономические, политические,

культурные, экологические и другие аспекты жизнедеятельности человека, что предполагает исследование экономических, социальных, экологических, технологических и иных отношений в обществе.

Мы считаем, что содержанием безопасности является способность эффективного функционирования всех структур общества. Безопасность как категория предполагает междисциплинарный подход и должна рассматриваться в общей системе национальной безопасности страны [1]. Вот почему принципиальное значение имеют вопросы прогнозирования и планирования.

В плане прогнозирования важное значение имеет методологический аппарат, в том числе анализ использования различных методологических подходов прогнозирования будущего и устойчивого развития России и глобального мира наиболее адекватного сегодняшнему уровню теоретического и практического знания. В исследовании, результаты которого были опубликованы в книге «Прогнозирование будущего: новая парадигма» авторами рассмотрены основные этапы становления и развития методологии прогностических исследований за рубежом и в России. [2, с.229-270].

При разработке вопроса обеспечения национальной безопасности был изучен целый ряд как зарубежных прогнозов, вплотную затрагивающих перспективы глобального развития человечества в целом, так и российский опыт. В научном плане обращают на себя внимание публикации сотрудников института ИМЭМО им. Е. М. Примакова [3]. Приведем одну из них, раскрывающую прогнозные сценарии развития как мира в целом, так и России в частности, см. табл. 1.

Анализ показал, что с позиции историко-научного обобщения методологических подходов к прогнозированию большое значение имеют такие вопросы, как:

- будущее должно определяться настоящим;
- будущее должно определяться прошлым.

Таблица 1 – Темпы ежегодного прироста ВВП, %, в среднем за период, по паритету покупательной способности, в постоянных ценах 2013 г.¹

	1991-00 гг.	2001-10 гг.	2011-13 гг.	2014-20 гг.	2021-30 гг.	2031-35 гг.
Весь мир	3,0	3,8	3,5	3,8	3,7	3,7
Развитые страны	2,7	1,7	1,4	2,3	2,6	
США	3,4	1,6	2,0	2,7	2,8	2,8
ЕС	2,1	1,5	0,5	1,7	2,3	2,3
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	3,4	6,2	5,4	4,9	4,5	4,3
Китай	10,4	10,5	8,3	6,5	5,0	4,0
Индия	5,6	7,5	6,2	5,9	5,5	5,3
Россия	- 3,9	4,8	3,0	2,5	3,5	4,0

В соответствии с прогнозными сценариями ВВП развивающихся стран, по мнению ученых вышеназванного института, продолжит расти быстрее, чем развитых; их вклад в глобальный экономический рост также будет увеличиваться. В 1990 г. на развитые страны приходилось 59,8% глобального ВВП, к 2013 г. их доля сократилась до 43,3%. Ожидается, что к 2035 г. доля развитых стран в мировом ВВП по паритету покупательной способности упадет до 32%.

К 2035 г. структура глобальной экономики претерпит радикальные изменения по причине

¹ Источник: расчеты ИМЭМО им. Е. М. Примакова // Глобальная система на переломе: пути к новой нормальности. Пер. с англ. / Под ред. А. Дынкина, М. Барроуза. – М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 32с.

различий в темпах роста развивающихся и развитых стран. По прогнозам ИМЭМО им. Е.М. Примакова, развивающиеся страны и страны с формирующимися рынками будут, как и ранее, почти в два раза опережать развитые страны по темпам экономического роста.

Отталкиваясь от прогнозных сценариев развития России обратимся к трудам В.А. Гордеева (традиционные рубрики главного редактора)», Бондаренко В.М. [4, с. 21], Нусратуллина В.К. и Нусратуллина И.В. [5, с. 37], Субетто А.И. [6; 7] и других авторов журнала «Теоретическая экономика», затрагивающих судьбы страны. Из их публикаций мы видим, что сегодня существует поле более критически важных общих интересов, которое создает платформу для взаимодействия ведущих стран даже в период усиливающихся глобальных разногласий. Без лидерства со стороны России, США, Европы и Китая не могут быть разрешены следующие вопросы:

- противодействие распространению ядерного оружия и оружия массового уничтожения;
- развитие международной торговли;
- защита глобальной окружающей среды (включая изменение климата);
- разработка и введение в действие единых правил поведения в мировом морском, воздушном, кибер-, а также космическом пространствах.

В определении будущего России и других стран мира значительное место имеет финансовая система. Считается, что глобальная финансовая система будет эволюционировать в сторону полицентризма. Несмотря на то, что в течение двадцати следующих лет американский доллар сохранит свой статус глобальной резервной валюты, его доля в глобальных финансах сократится до 40-45%, доля евро к концу прогнозного периода может составить 25-30%, появится третья резервная валюта – китайский юань, на долю которого будет приходиться 10-15% глобальных финансов. Еще одна потенциальная возможность – возникновение виртуальных денег или «криптовалюты». Некоторые страны, такие как Финляндия, стали допускать в обращение криптовалюту как инструмент. По заявлению Э. Набиуллиной, председателя ЦБ России, криптовалюта способна провоцировать финансовые пирамиды, отсюда ограничение ее хождения в нашей стране. Планируется ее продажа исключительно на фондовой бирже юридическим лицам.

Следует иметь в виду, что к 2035 г. возрастающая часть финансовых ресурсов будет включена в потоки, протекающие и концентрирующиеся в таких региональных кластерах, как ЕС, Евразэс и др.

В настоящее время в сценарии санкций Россия вынуждена пересматривать свою политику в плане обеспечения безопасности и принятию соответствующих общественно-политических решений. В первую очередь это касается сферы общественного распределения, искоренения системы незаконного присвоения элитой общества безраздельного права распоряжения национальным богатством страны в ущерб интересам широких слоев населения, ведущим к социально-экономическому краху страны.

В Российской Федерации принят Федеральный закон от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ «О безопасности». Этот документ определяет общие правовые, экономические и социальные основы обеспечения безопасности в Российской Федерации, регулируют в этой области отношения между органами государственной власти, органами местного самоуправления, учреждениями, организациями и иными юридическими лицами независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, а также между общественными объединениями, должностными лицами, гражданами Российской Федерации и иностранными гражданами. Но, с точки зрения обеспечения национальной безопасности как системы и придания ей устойчивости, ответа нет.

Поэтому, в теоретическом плане, в целях обеспечения национальной безопасности, обратимся к трудам основоположников марксизма-ленинизма. Нужна новая теория политэкономического образца, то есть ее надобность состоит в необходимости раскрытия и обеспечения осознания обществом всей анатомии происходящего, как писал об этом К. Маркс: «Анатомию гражданского общества следует искать в политической экономии» [8].

Известно, что игнорирование отдельных методологических аспектов не гарантирует полноту

исследования и научную значимость полученных результатов. В.А. Гордеев и А.А. Гордеев в статье «Методология исследования индустриализации в русле теоретической экономики» привели анализ и дали характеристику процессов перехода экономики на индустриальный путь развития. Они обратили внимание, что существующая практика, без учета «политэкономического понимания индустриализации» не ведет к качественно иной системе. В данном случае нас интересует вопрос повышения уровня безопасности системы. Наш анализ показывает, что в капиталистической системе при модернизации системы капиталиста интересует, в первую очередь, норма прибыли, а все остальное, что «утяжеляет» экономику, остается «за бортом» производственной системы. Российская практика проведения модернизации в условиях перехода на капиталистический путь развития российской экономики полностью подтверждает выводы вышеуказанных авторов [9, с. 56-63].

Поэтому в условиях современных внешних вызовов при моделировании процессов «безопасности» системы и ее устойчивости с научной точки зрения для России в большей степени подходит синтетический метод. Но при этом следует учитывать, что синтез или диагностика возможны только на основе знаний закономерностей построения и функционирования систем. Преимуществом синтезированных моделей является возможность формирования процессов с «наперед» заданными свойствами [10; 11]. В этой связи синтез модели сложной системы предполагает использование концепции системотехники, изложенной в фундаментальных трудах А.А. Богданова [12].

Синтетический подход предполагает построение соответствующей модели, обеспечивающей формирование системы безопасности, для этого нами выбран широко известный в математике «инструмент» – сходящихся целочисленных рядов [13]. Суммой числовых последовательностей называется такая числовая последовательность, в которой числовые последовательности являются одним из основных объектов рассмотрения в математическом анализе.

Для отражения процессов обеспечения «Системы безопасности» рядами будут выступать системы (факторы), влияющие на формирование безопасной системы: экономические, социальные, демографические, экологические, девиантного поведения, политические, а показателями – отдельные критерии внутри этих систем. Принципиальная формула и таблица комментариев к ней представлены ниже (табл. 2).

Таблица 2 – Критерии, определяющие формирование системы национальной безопасности

Обозначение	Наименование систем (факторов)	Критерии
Э	Экономическая	Э1. ВВП на душу населения
		Э2. Объем инвестиций, в % к ВВП
		Э3. Доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции
		Э4. Уровень инфляции за год
С	Социальная	С1. Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных
		С2. Доля населения, живущего на пороге бедности
Д	Демографическая	Д1. Суммарный коэффициент рождаемости
		Д2. Средняя ожидаемая продолжительность жизни
		Д3. Коэффициент старения населения (доля лиц старше 65 лет)

Обозначение	Наименование систем (факторов)	Критерии
Эк	Экологическая	Эк1. Предохранительные затраты на экологию в % к ВВП
		Эк2. Суммарные поступления от экологических платежей в % от ВВП
Дп	Девиантного поведения	Дп1. Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. человек)
		Дп2. Уровень потребления алкоголя на человека в год
		Дп3. Число суицидов на 100 тыс. человек
П	Политическая	П1. Доля граждан, выступающих за кардинальное изменение политической системы
		П2. Уровень доверия населения к центральным органам власти

Тогда «Система безопасности» примет вид:

$$СБ=(Э1+Э2+Э3+Э4) + (С1+С2) + (Д1+Д2+Д3) + (Эк1+Эк2) + (Дп1+Дп2+Дп3) = (П1+П2)$$

При «настройке» модели нами не учитывалась степень влияния отдельных систем (факторов) на «Систему безопасности». Данный подход позволяет смоделировать формирование «Системы безопасности» от относительно простой (табл. 3) до беспредельно сложной (в нашей работе заявлено 6 подсистем).

В основе синтеза модели, учитывающей закономерности взаимосвязей показателей социальных, экономических, экологических и других систем с повышением устойчивости «Системы безопасности», заложена идея сохранения целостности системы, ее устойчивости, заключающаяся в том, что выделяется объект, действие и процесс. Это позволяет снизить уровень риска несоответствия ожиданий полученным результатам. Соответственно для моделирования процесса взаимодействия этих систем со службой безопасности государства необходимо идентифицировать категории, соответствующие свойствам «объективности», «изменчивости» и «целостности» [14].

Кроме того, по нашему мнению, следует учитывать и компоненты социально-психологического свойства. Так, Гордеев В.А. в рецензии на книгу А.И. Суббето «Законы социально-экономического развития России как самостоятельной цивилизации (в контексте закона гетерогенной мировой экономики)» выделяет российский аспект «Россия – это не только самостоятельный цивилизационный континент, на котором на протяжении многих тысячелетий идет исторический синтез Востока и Запада, но и соответствующие этому синтезу культура, система ценностей, духовный мир». Таким образом, решая задачи повышения устойчивости системы следует учитывать не только технологическую и техническую составляющую, но и духовную и культурную компоненты [15, с. 57-69].

На основании данных таблицы можно сделать следующие выводы относительно «системы безопасности» России:

1. Абсолютные показатели ВВП в принципе, с учетом покупательной способности рубля, при условии отсутствия поляризации в доходах населения, могли бы обеспечить необходимый уровень безопасности. Но с учетом резкой поляризации в доходах мы наблюдаем антагонизацию социальной структуры, резкое противопоставление людей по социальному цензу, что отрицательно влияет на систему безопасности.

Таблица 3 – Предельно критические значения показателей системы безопасности

Показатели	Предельно критическое значение в мировой практике	Факт, 2015 г.	Отклонение, (+ (положительное влияние), - отрицательное влияние).	Вероятностные последствия
ВВП на душу населения (тыс. руб.)	В странах ЕС – 27,4 тыс. ЕВРО. С учетом покупательной способности считаем для России условно 500	488,8	99,1%	По паритету покупательной способности уровень приемлем, без учета фактического расхождения в доходах богатых и бедных
Объем инвестиций, в % к ВВП	25	19,5	-5,5	Свертывание производства
Доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции	6%	6,9	+0,9	Некоторый рост в сфере добывающей промышленности
Уровень инфляции за год, %	20	12,8	+7,2	Неуверенность населения в будущем, кризис экономики
Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых	10:1	17:1	-7:1	Антагонизация социальной структуры, резкое противопоставление людей по социальному цензу
Доля населения, живущего на пороге бедности, %	10	18	- 8	Люмпенизация значительной части населения
Суммарный коэффициент рождаемости	2,15	1,78	-0,37	Отсутствие замещения поколений
Средняя ожидаемая продолжительность жизни, лет	75	71,2	-3,8	Ухудшение здоровья и условий жизни населения
Коэффициент старения населения (доля лиц старше 65 лет),%	7	7,8	-0,8	Старение населения

Показатели	Предельно критическое значение в мировой практике	Факт, 2015 г.	Отклонение, (+ (положительное влияние), - отрицательное влияние).	Вероятностные последствия
Суммарные поступления от экологических платежей в % от ВВП	5	н/д		Низкий уровень экологического контроля
Предохранительные затраты на экологию в % к ВВП	5	н/д		Экстенсивный характер деградации экологии
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. человек)	5-6 тыс.	1,8	+3,2	Преступность не носит криминогенного характера
Уровень потребления алкоголя на человека в год, в л	8	11	-3	Физическая деградация сознания
Число суицидов на 100 тыс. человек	3 тыс.	19,5	-16,5	Массовая фрустрация сознания населения
Доля граждан, выступающих за кардинальное изменение политической системы, %	40	Менее 25	-15	Тенденция к стабилизации
Уровень доверия населения к центральным органам власти, в %	20-25	Более 40	-15-20	Отчуждение власти от народа, пассивность

2. Несмотря на положительные значения «доли новых видов продукции», рост обеспечивается за счет отраслей добывающей промышленности.

3. Снижение уровня инфляции в 2016 году по сравнению с 2015 годом свидетельствует о некоторой стабилизации и влиянии социальной системы на безопасность, но сохранение уровня поляризации в доходах населения ведет к усилению антагонизации социальной структуры общества.

4. В отношении влияния демографической ситуации на «систему безопасности» мы пришли к выводу, что Россия продолжает находиться в состоянии «демографической бифуркации», когда постепенное улучшение некоторых показателей рождаемости накладывается на одновременное ухудшение демографической структуры, происходящей в силу инерции. В этом отношении 2015 год стал продолжением действующих демографических тенденций.

5. В экологическом плане отмечается низкий уровень экологического контроля и экстенсивный характер деградации экологии, особенно вблизи мегаполисов.

6. Частые случаи массового отравления от употребления суррогатного алкоголя дает нам повод заявить о массовой фрустрации или специфической психопатии сознания населения.

7. В России уровень суицидов против критических уровней западных стран превышает в 6 раз, при этом отмечается тенденция к его росту.

8. Влияние политической системы мы оцениваем неоднозначно, с одной стороны, наметилось единение народа после событий, связанных с присоединением Крыма, с другой – просматривается тенденция отчуждения власти от народа, особенно на периферии.

Исходя из выводов, повышение устойчивости системы национальной безопасности предполагает:

1. Создание необходимых условий и комплекса мероприятий, в первую очередь в демографической, экологической сферах на базе повышения экономической эффективности производства и сокращения уровня поляризации в доходах социальных групп.

2. Внедрение современных технологий защиты населения, материальных и культурных ценностей от опасностей, возникающих при чрезвычайных ситуациях, с использованием технических средств, в том числе инновационного характера.

В рамках данной статьи показаны принципиальные основы синтезирования модели взаимовлияния социальной, экономической и иных систем и «Системы безопасности» страны, позволяющие формировать оптимальные входные параметры рассматриваемой системы относительно заданных требований к обеспечению безопасности личности, общества, государства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Пирумов Н. Методология комплексного исследования проблем безопасности России. М.: АЕН, 1994. - 150 с.

2. Прогнозирование будущего: новая парадигма» / Под ред. Г.Г. Фетисова, В.М. Бондаренко. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – С. 229-270.

3. Глобальная система на переломе: пути к новой нормальности. Пер. с англ. / Под ред. А. Дынкина, М. Барроуза. – М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 32с.

4. Бондаренко В.М. Новый взгляд на проблему кризисов, прогнозов и экономического роста // Теоретическая экономика, №6 (36), 2016 г. – С.21.

5. Нусратуллин В.К. Нусратуллин И.В. Нет будущего России вне столбовой дороги общецивилизационного развития (политэкономическое видение проблемы) // Теоретическая экономика, №6 (36), 2016 г. – С.37.

6. Субетто А.И. Положения-теоремы эпохи преобразования взаимодействия науки и власти в XXI веке // Теоретическая экономика, №6 (36), 2016 г. – С.37.

7. Субетто А.И. Сто лет спустя после великого октября: экологический финал империализма США и ноосферно-социалистическая революция как императив выживаемости человечества // Теоретическая экономика, №3, 2017 г. – С.28.

8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – Т.13. – С. 6.

9. Гордеев В.А., Гордеев А.А. Методология исследования индустриализации в русле теоретической экономики // «Теоретическая экономика» №3, 2015. - С. 56-63.

10. Бурлов В.Г. Основы моделирования социально-экономических и политических процессов. Часть 1. (Методология. Методы.). СПб.: НП «Стратегия будущего», 2007. – 287 с.

11. Бурлов В.Г. Основы моделирования социально-экономических и политических процессов. Часть 2. (Модели. Технологии.). СПб.: НП «Стратегия будущего», 2007. – 278 с.

12. Богданов А.А. Тектология. Всеобщая организационная наука. М.: Экономика, 1989. – 304 с.

13. Кноп К. Энциклопедия чисел // Компьютерра. 1998. № 7. – С. 35

14. Антошин В.А., Шестаков В.А. Сфера безопасности российского общества как объект государственного регулирования в начале XXI столетия [Электронный ресурс] // Вопросы управления. 2015. Вып. 4 (35) (дата обращения: 26.01.2017).

15. Гордеев В.А. Рецензия на книгу А.И. Суббето «Законы социально-экономического развития России как самостоятельной цивилизации (в контексте закона гетерогенной мировой экономики)» // Журнал «Теоретическая экономика» № 5, 2014. – С. 57-69.

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Иродова Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, профессор,
ФГАОУ ВО «Ивановский государственный университет»,
кафедры «Экономическая теория и региональная экономика»,
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: elirodova@yandex.ru

Алексеева Светлана Васильевна

аспирант,
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет»,
кафедра «Экономическая теория и региональная экономика»,
г. Иваново, Российская Федерация.
E-mail: sveta.ru-91@mail.ru

JEL E 220; G 300; H 540; L 140

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация: Статья посвящена исследованию механизма государственно-частного партнерства. Для понимания роли государственно-частного партнерства в экономике авторы выделили и охарактеризовали такие элементы механизма, как субъекты и объекты государственно-частного партнерства, приоритетные сферы применения государственно-частного партнерства на примере ряда промышленно развитых стран, а также основные сферы реализации партнерства в Российской Федерации. Проекты государственно-частного партнерства рассматриваются на примере коммунальной, энергетической, социальной, транспортной, информационно-коммуникационной и сельскохозяйственной сфер. Авторы выделяют и описывают ряд аспектов механизма функционирования государственно-частного партнерства, а именно: организационно-правовой, финансово-инвестиционный, технико-организационный и производственно-хозяйственный аспекты. В статье анализируются элементы институциональной среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие государственно-частного партнерства на примере каждого из приведенных выше аспектов. Кроме того, внимание уделено определению ключевых принципов, на которых должно строиться правильно организованное государственно-частное партнерство..

Ключевые слова: публичный партнер, частный партнер, сотрудничество, взаимодействие, ГЧП, механизм ГЧП.

THE MECHANISM OF THE PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP

Abstract: The article is devoted to the study of the mechanism of the public-private partnership. To understand the role of the public-private partnership in the economy, the authors identified and characterized such elements of the mechanism as subjects and objects of the public-private partnership, priority areas for the application of the public-private partnerships in the case of a number of industrially developed countries, as well as the main areas of partnership in the Russian Federation. The projects of the public-private partnership are considered on the example of communal, energy, social, transport, information-communication and agricultural spheres. The authors identify and describe a number of aspects of the mechanism of functioning of public-private partnerships, namely: organizational and legal, financial and investment, technical and organizational, production-economic aspects. The article analyzes the elements of the institutional environment that stimulate and / or restrain the development of the public-private partnerships by the example of each of the above aspects. In addition, attention is paid to identifying key principles on which properly organized the public-private partnerships should be built.

Keywords: public partner, private partner, cooperation, communication, PPP, mechanism of PPP.

Социально-экономическое развитие регионов России и страны в целом, повышение уровня жизни

населения, повышение качества, доступности и снижение стоимости общественных благ, повышение эффективности управления государственной и муниципальной собственностью требуют больших капиталовложений в долгосрочной перспективе. Одним из наиболее эффективных инструментов привлечения частного капитала в общественно-значимые сферы выступает государственно-частное партнерство (далее ГЧП). ГЧП предполагает взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, которое, с одной стороны, позволяет публичному партнеру более эффективно решать социально-экономические цели и задачи, а, с другой стороны, способствует повышению конкурентоспособности организаций на внутреннем и внешнем рынке.

Сотрудничество во многих случаях обусловлено потребностью что-либо сделать совместно (материальные блага, создание определенных условий или решение каких-либо задач) [2, с. 6]. Для российской экономики государственно-частное партнерство является относительно новым понятием, а на международном уровне оно известно достаточно давно.

Для понимания роли ГЧП в экономике необходимо охарактеризовать составные элементы механизма ГЧП, а именно: субъекты и объекты ГЧП, приоритетные сферы применения ГЧП, ряд аспектов механизма функционирования ГЧП, а также принципы такого сотрудничества.

Среди субъектов ГЧП, можно выделить следующих участников:

1) Главными субъектами в сотрудничестве выступают публичный и частный партнер. В соответствии с анализом нормативно-правовых актов РФ можно охарактеризовать партнеров следующим образом.

Публичный партнер может быть представлен государством (Российской Федерацией), субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями, органами власти и юридическими лицами, в т.ч. бюджетными учреждениями, государственными компаниями, унитарными предприятиями (по отдельным правам и обязанностям, по отдельным проектам). Он ориентируется на общественные потребности и реальный спрос.

Частным партнером может быть юридическое лицо: российское или иностранное, доля контроля государства в котором не может превышать 50%, а также консорциум, как группа лиц действующих по договору простого товарищества (по отдельным формам ГЧП). Законодательными актами устанавливаются конкретные требования к частному партнеру. При этом частный партнер должен быть специализирован в прикладной области.

2) Потребители благ и услуг. Сам термин ГЧП уже подразумевает совместные отношения (деятельность) между участниками на взаимовыгодной основе, при этом ориентация происходит преимущественно на общественные потребности (общество потребителей благ и услуг) как еще одного из участников партнерства, которое в конечном итоге пользуется результатами проектов ГЧП). Очень важно определить круг потребителей, а также их возможности и способности оплачивать те или иные блага и услуги на определенном уровне.

3) Специализированные институты (в частности, специализированная проектная компания, которая позволяет объединить ресурсы и усилия участников партнерства, как правило, она создается частным инвестором).

4) Финансирующее лицо, которое предоставляет долговое финансирование частному партнеру для реализации соглашений. Основными финансирующими лицами в Российской Федерации выступают такие коммерческие банки, как Газпромбанк, ВТБ, Сбербанк, ВТБ-24, Банк Москвы и ВЭБ.

5) Консультанты, эксперты, научные и образовательные учреждения – это специализированные организации, которые могут привлекаться на всех стадиях взаимодействия партнеров.

6) Поставщики и подрядчики, страховые организации.

Предмет ГЧП можно разделить на две большие группы [1, с. 13]:

1) объекты государственной и / или муниципальной собственности;

2) услуги, оказываемые государством, муниципальными органами власти и организациями бюджетного сектора.

Первую группу можно представить объектами социальной, транспортной, коммунальной, энергетической инфраструктуры.

Вторая группа представляет собой услуги, оказываемые в рамках построенных, отремонтированных, реконструированных объектов инфраструктуры, с целью повышения их качества, функциональности и доступности для общества.

При этом приоритетные сферы применения ГЧП различаются в странах с разным уровнем социально-экономического развития. Например, приоритетными отраслями для ряда промышленно развитых стран являются отрасли социальной сферы (здравоохранение и образование). В Великобритании крупная программа школьного образования: 98 образовательных проектов стоимостью 35 млрд фунтов стерлингов. Для других развитых стран приоритетной выступает транспортная сфера. В Италии 75% проектов ГЧП реализуются в транспортном секторе, в Австралии транспортный сектор – первый по использованию ГЧП (25% проектов). Кроме того, развиваются ГЧП и в сфере содержания тюрем. Например, в США более 7% заключенных находятся в частных тюрьмах, во Франции 1,25 млрд долл. – это «тюремные проекты».

На основе базы проектов ГЧП можно выделить основные сферы реализации партнерства в Российской Федерации, а именно:

1) коммунальная сфера (теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение, объекты обращения с ТБО и пр.);

2) энергетическая сфера (капитальный ремонт и реконструкция объектов котельных, электросетевое хозяйство, эксплуатация объектов энергетической сферы и пр.);

3) социальная сфера, в т.ч. экологическая составляющая (медицинские объекты, объекты дошкольного образования, спортивные объекты, эксплуатация построенных / реконструированных / отремонтированных объектов, оказание медико-санитарной помощи, оказание услуг с высоким уровнем тарифа ОМС, благоустройство парков, скверов и пр.);

4) транспортная сфера (автомобильные дороги и аэропорты, мосты, эксплуатация имущественных комплексов (например, автомагистралей), техническое обслуживание объектов транспортной сферы и пр.);

5) информационно-коммуникационная сфера (создание системы обеспечения управления и контроля дорожного движения, внедрение системы безопасности и охраны общественного порядка «Безопасный регион», реконструкция системы оповещения гражданской обороны, чрезвычайных ситуаций и пр.);

6) Сельско- и охото- хозяйственная сфера (строительство консервного завода, тепличного комплекса и прочее).

Наибольшее количество проектов ГЧП относится к коммунально-энергетической сфере (83%), второе место занимает социальная сфера (13%), далее транспортная (3%) и информационно-коммуникационная (1%), сельско- и охото- хозяйственная сфера является единичной (представлена тремя проектами). Однако по объему частных инвестиций лидирует транспортная сфера (почти 56%), на втором месте находится коммунально-энергетическая сфера (27,5%), далее идет социальная сфера (13,4%) и информационно-коммуникационная сфера (3,1%)¹.

Далее выделим и охарактеризуем ряд аспектов механизма функционирования ГЧП, а именно:

1) организационно-правовой аспект;

2) финансово-инвестиционный аспект;

3) технико-организационный аспект;

4) производственно-хозяйственный аспект механизма ГЧП.

¹ На основании данных <http://www.pppi.ru/> и <http://pppcenter.ru>

Во-первых, рассмотрим организационно-правовой аспект механизма ГЧП. Данный аспект представляет собой институциональную оболочку, позволяющую сформировать структуру ГЧП, а также включает деятельность по подготовке и заключению контракта между публичными и частными партнерами, создание благоприятной среды для инноваций. Важное значение имеет то, в каких формах может быть организовано взаимодействие партнеров по тому или иному направлению, какова его отраслевая специфика и источники финансирования.

ГЧП представляет собой совокупность общественных отношений, которые находятся на стыке публичного и частного права и регулируются различными отраслями права [1, с. 16]. Потенциальный проект ГЧП будет существовать в рамках государственной политики, которая включает в себя конкретные юридические и регулятивные настройки [5, с. 63]. Нормы и правовые положения являются «каркасом», основой механизма государственно-частного партнерства, на котором можно «культивировать» иные элементы, способствующие нормальной, бесперебойной работе при осуществлении партнерских отношений [2, с. 18].

Выделим элементы организационно-правовой среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие ГЧП (таблица 1).

Таблица 1 – Элементы организационно-правовой среды, стимулирующие и/или сдерживающие развитие ГЧП ²

Элементы организационно-правовой среды, стимулирующие и способствующие развитию ГЧП	Элементы организационно-правовой среды, сдерживающие и препятствующие развитию ГЧП
1) Технопарки , особые экономические зоны , территории опережающего социально-экономического развития (ТОР) . 2) Структурные подразделения по вопросам ГЧП в органах государственной власти РФ. 3) Экспертные советы по ГЧП в министерствах, Государственной думе. 4) Экспертный совет Ассоциации участников государственно-частного партнерства при Центре развития ГЧП . 5) Некоммерческие организации, бизнес-сообщества (общероссийские организации по поддержки малого и среднего бизнеса). 6) Отраслевые союзы и организации (Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей). 7) Возможность привлечения консультантов (по вопросам правового и организационного содействия), консалтинговые услуги. 8) Наличие образовательных программ, программ повышения квалификации по созданию и управлению инвестиционными проектами, реализуемыми на принципах государственно-частного партнёрства .	1) Недостаточно эффективное функционирование институтов ГЧП. 2) Несовершенство государственного управления системой ГЧП. 3) Неготовность и неспособность региональных властей к участию в проектах ГЧП. 4) Не сложившаяся до сих пор в регионах единая институциональная основа ГЧП. 5) Недоступность и асимметрия информации. 6) Бюрократизация, необоснованная сложность процедуры принятия решений. 7) Коррупционные риски.

Законодательство относится как к стимулирующим, так и к сдерживающим элементам. При

² Составлено авторами статьи

отсутствии национального законодательства в области ГЧП или его неразвитости, это будет являться главной проблемой при реализации сотрудничества в форме ГЧП.

В нормативно-правовых актах должны отражаться процедуры урегулирования разногласий, мероприятия по контролю ценообразования, обслуживанию потребителей, по операциям и рыночной структуре [5, с. 63-64].

В настоящее время в Российской Федерации ГЧП опирается на:

- федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

- федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» в соответствии с п.2 ст. 2 закона о ГЧП;

- федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»;

- федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»;

- региональное законодательство (напр., Закон Ивановской области от 14.07.2010 № 84-ОЗ «О государственно-частном партнерстве в Ивановской области»).

При этом одним из ключевых барьеров для запуска проектов ГЧП в настоящее время является обязательное проведение сложной и трудоемкой процедуры обоснования сравнительного преимущества для всех проектов ГЧП и МЧП независимо от масштаба и отрасли, а также обязательный учет результатов такого анализа в решении о реализации и в заключаемом соглашении, что указывает на необходимость совершенствования института ГЧП в России.

Во-вторых, охарактеризуем финансово-инвестиционный аспект механизма ГЧП. Данный аспект предполагает правильный баланс инвестиций, которые осуществляются в различных пропорциях, но с обязательным частным финансированием (либо за счет только частных инвестиций, либо при дополнительном государственном участии в финансировании, либо при совместном финансировании участниками), при условии возмещения затрат и ценовой доступности для потребителей (финансовая модель). При этом публичный партнер вправе, в частности, принимать на себя часть расходов на создание и / или реконструкцию объекта соглашения (предоставлять «капитальный грант»); принимать на себя часть расходов на использование / эксплуатацию объекта соглашения.

Источники финансирования можно разделить на три группы:

1) Собственные средства партнеров:

- собственные капиталы;

- резервы партнеров.

2) Заемные средства:

- банковские кредиты, коммерческие займы, вексельные и облигационные займы;

- синдицированные кредиты иностранных и российских банков.

3) Привлеченные средства, включающие:

- спонсорские средства (средства стратегических инвесторов, институтов развития: Внешэкономбанка, Инвестиционного фонда, федеральных и региональных венчурных фондов и банков развития);

- эмиссию акций;

- бюджетное финансирование (целевые бюджетные кредиты (ссуды), прямые субсидии, гранты, дотации). Например, возмещение (субсидирование) за счет средств областного бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым в российских кредитных организациях, на инвестиционные цели и цели погашения кредита, первоначально привлеченного на реализацию инвестиционного проекта (Постановление Правительства Ивановской области от 13.11.2013 № 459-

п «Об утверждении государственной программы Ивановской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Ивановской области»).

Элементы финансово-инвестиционной среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие ГЧП представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Элементы финансово-инвестиционной среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие ГЧП ³

Элементы финансово-инвестиционной среды, стимулирующие и способствующие развитию ГЧП	Элементы финансово-инвестиционной среды, сдерживающие и препятствующие развитию ГЧП
1) Государственные и муниципальные гарантии. 2) Лизинг, аренда. 3) Предоставление в залог имущества, включенного в состав залогового фонда . 4) Налоговые льготы . 5) Фондовая поддержка. 6) Возможность привлечения финансовых консультантов, консалтинговые услуги.	1) Неблагоприятный инвестиционный климат. 2) Ориентация на краткосрочную перспективу, несовершенство механизмов долгосрочного инвестирования. 3) Недоступность и асимметрия информации. 4) Проблемы с финансированием неэффективных проектов. 5) Финансовые и коммерческие риски. 6) Неопределенность внешней среды. 7) Недостаточное развитие местных и региональных рынков капитала.

Третий аспект механизма ГЧП – это технико-организационный аспект. Он включает технический анализ для определения стоимости услуги, маркетинговые и социологические исследования, финансовый анализ и моделирование для определения тарифа возмещения затрат (балансирование уровней услуг и уровней тарифов), составление вариантов бизнес-плана, а также оценку эффективности проекта ГЧП.

Элементы технико-организационной среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие ГЧП представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Элементы технико-организационной среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие ГЧП ³

Элементы технико-организационной среды, стимулирующие и способствующие развитию ГЧП	Элементы технико-организационной среды, сдерживающие и препятствующие развитию ГЧП
1) Готовность, способность и возможность населения оплачивать услуги определенного уровня. 2) Возможность привлечения консультантов, консалтинговые услуги. 3) Подготовка специализированных кадров. 4) Наличие опыта, навыков и профессионализма частного партнера. 5) Достаточная информационная база. 6) Бизнес-сообщество, которое формирует стандарты технического функционирования проекта.	1) Низкоквалифицированный персонал (недостаточная подготовка, отсутствие необходимых навыков управленческого и технического персонала, как частного, так и публичного партнеров). 2) Отсутствие опыта по реализации ГЧП проектов. 3) Неопределенность внешней среды, которая может усугубляться на фоне фактора времени, что препятствует эффективному функционированию, разработке и реализации бизнес-плана. 4) Неэффективный риск-менеджмент. 5) Неадекватное распределение рисков.

3 Составлено авторами статьи

И наконец, четвертый аспект механизма ГЧП – это производственно-хозяйственный, который представляет собой технологические режимы создания товаров и оказание услуг, производственно-хозяйственный механизм. Элементы производственно-хозяйственной среды, стимулирующие и / или сдерживающие развитие ГЧП выделены в таблице 4.

Таблица 4 – Элементы производственно-хозяйственной среды, стимулирующие и/или сдерживающие развитие ГЧП

Элементы производственно-хозяйственной среды, стимулирующие и способствующие развитию ГЧП	Элементы производственно-хозяйственной среды, сдерживающие и препятствующие развитию ГЧП
1) Поставщики оборудования (техническая поддержка технологических режимов способствующих экономии затрат, энергосбережению, инновациям и экологичности). 2) Отношения с поставщиками и подрядчиками (определения качества сырья и материалов, времени поставки). 3) Консультирование в части применения и ввода в эксплуатацию сложного современного оборудования.	1) Производственно-хозяйственная нестабильность, формирование своего рода кризисной экономики. 2) Неопределенность в поиске необходимых поставщиков и подрядчиков, их возможная смена. 3) Повышение цен, тарифов на сырье и материалы, топливо, комплектующие, ресурсную часть (электроэнергию, водоснабжение, газоснабжение, вывоз ТБО).

Правильно организованное ГЧП должно строиться на определенных принципах. Гафурова Т.Г., например, выделяет следующие принципы, с которыми в целом можно согласиться [3, с. 11]:

- 1) наличие общих интересов у государства и бизнеса, верное понимание вектора движения партнеров;
- 2) добровольное участие в государственно-частном партнерстве;
- 3) выбор партнера, исходя из перспектив и опыта работы представителей бизнеса, оценки преимуществ и целевых результатов;
- 4) использование системы стимулов по привлечению партнеров – совместное финансирование, налоговые льготы, предоставление гарантий по кредитам и т.п.

Этот перечень не является закрытым, и для более всесторонней и комплексной характеристики института ГЧП его необходимо дополнить рядом других принципов, а именно:

- оптимизация соотношения прав и ответственности партнеров и, в первую очередь, определение степени государственного участия в реализации проекта, с акцентом на адекватный мониторинг, без тотального контроля за каждым действием частного партнера ;
- реализация партнерства должна осуществляться в конкурентной среде, что способствует более эффективному и качественному выполнению проектов, достижению поставленных результатов [4, с. 52];
- взаимодействие партнеров должно опираться на разработанное национальное законодательство;
- эффективность от ГЧП должна быть выше, чем от альтернативных вариантов проектного финансирования;
- стабильность контракта ГЧП и одновременно возможность его изменения и адаптации [1, с. 24];
- прозрачность и обратная связь [1, с. 26].

Таким образом, ГЧП представляет собой сложный механизм взаимодействия участников партнерства, который направлен на развитие инфраструктурных объектов, снижение издержек

хозяйственных субъектов и, как следствие, повышение конкурентоспособности экономики региона и страны в целом. При этом ГЧП должно применяться тогда, когда потенциальные выгоды от его реализации превышают возможные риски и затраты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. и др. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2010. - 288 с.
2. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство. Учебник / Н.А. Игнатюк. – М. Юстицинформ, 2012. – 384 с. – (Серия «Образование»).
3. Гафурова, Г.Т. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / Г.Т. Гафурова; Институт экономики, управления и права (г. Казань); науч. ред. Т.В. Крамин. - Казань: Познание, 2013. - 132 с.: ил., табл.
4. Алексеева С.В., Иродова Е.Е. Природа государственно-частного партнерства в контексте национальных интересов / С.В. Алексеева, Е.Е. Иродова // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и Управление. – 2017. - №3. - С. 48-54.
5. Сыдыков Б.К. // Вестник Академии государственного управления при Президенте Кыргызской республики. – 2011. - №13. - С. 62-70.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ С.С. ДЗАРАСОВА И СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ ПУТЬ РОССИИ (К 90-ЛЕТИЮ СО ДНЯ РОЖДЕНИЯ)

Воейков Михаил Илларионович

доктор экономических наук, профессор
заведующий сектором политической экономии Института экономики Российской Академии наук,
г. Москва, Российская Федерация.

JEL A 100

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ С.С. ДЗАРАСОВА И СОЦИАЛ-ДЕМОКРАТИЧЕСКИЙ ПУТЬ РОССИИ (К 90-летию со дня рождения)

Аннотация: Данная работа представляет собой тезисы доклада, с которым автор выступил 31 октября 2017 года на совместном заседании научных семинаров Института экономики РАН «Актуальная политическая экономия» и «Глобальная нестабильность: причины и последствия». Он показывает, какой вклад внес в развитие классической политической экономии С.С. Дзарасов, выдающийся отечественный ученый-экономист. Обращено внимание на работы юбиляра как советского периода, так и полутора постсоветских десятилетий. Автор утверждает, что работы С.С. Дзарасова выступают методологической основой для обоснования социал-демократического пути развития России.

Ключевые слова: экономическая теория; политическая экономия социализма; рыночные начала и социальные императивы; экономикс и либеральная неоклассическая тенденция; социал-демократический путь развития России.

POLITICAL ECONOMY OF S.S. DZARASOV AND SOCIAL DEMOCRATIC WAY OF RUSSIA (To the 90 anniversary since birth)

Abstract: The author has made this report on October 31, 2017 at a joint meeting of scientific seminars of Institute of economy of RAS «Relevant political economy» and «Global instability: reasons and consequences». He shows what contribution was made in development of classical political economy by S.S. Dzarasov, the outstanding domestic scientist-economist. The attention to works of the hero of the anniversary both the Soviet period, and one and a half Post-Soviet decades is paid. The author claims that works S.S. Dzarasov act as a methodological basis for justification of a social democratic way of development of Russia.

Keywords: economic theory; political economy of socialism; market beginnings and social imperatives; economics and liberal neoclassical tendency; social democratic way of development of Russia.

Солтан Сафарбиевич Дзарасов (1927-2015), 90-летие которого мы отмечаем в октябре этого года, все свои силы и недюжинный талант посвятил самым дискуссионным вопросам экономической теории. С.С. Дзарасов основал и был лидером одной из социал-демократических партий в нашей стране в период горбачевской перестройки и всей душой боролся против нашествия дикого капитализма на Россию. К сожалению, силы человека не беспредельны. Но прежде всего С.С. Дзарасов был выдающимся ученым-политэкономом, труды которого занимают почетное место в истории отечественной экономической мысли.

1.

Главный вопрос, над которым Дзарасов работал последнее время, касался экономической теории, подходящей для сегодняшней России. Он во многих своих работах убедительно доказывал, что «экономикс», т.е. либеральная неоклассическая тенденция в современной экономической науке, которая служила официальным прикрытием катастрофических реформ 1990-х гг. и заполонила все наши учебники и университеты, вообще, с научной точки зрения, несостоятельна и тем более не

соответствует российским условиям.

Основное научное достижение Дзарасова в политэкономической области состоит, на мой взгляд, в том, что ему удалось поставить серьезную научную проблему взаимосвязи занятий политической экономией и деятельностью социал-демократии. Такая органическая связь действительно существует.

Если приглядеться к стилю жизни, манерам и образу мышления Дзарасова, то можно заключить, что никем другим он и не мог быть, нежели политэкономом в самом широком и глубоком смысле этого понятия. Его неторопливый, внимательный и очень основательный подход к делам, проблемам и даже людям говорит о том, что Дзарасов решает вопросы не с кондачка, а, так сказать, найдя центральную составляющую проблемы. Вот это ценное качество политэнома – ухватить сущность проблемы, вскрыть ее ядро, а потом уже ее разворачивать во всей богатой конкретности – в работах ученого нашло поразительно цельное воплощение. Например, еще в 1969 году, участвуя в известной дискуссии политэномов о товарном производстве при социализме, Дзарасов правильно писал, что «различные концепции товарно-денежных отношений, их места и роли при социализме, по существу, являются различными ответами на вопрос: что такое социализм» [1, с. 52]. Уже здесь стоило бы отметить, что Дзарасов совершенно правильно указал на главное, что бы надо было обсуждать в той дискуссии – что же такое социализм. Но это обсуждать тогда по понятным причинам было нельзя, поэтому многие политэномы развивали дискуссии по смежным направлениям, побочным линиям. От того для свежего человека многие политэкономические дискуссии тех лет выглядят несколько схоластичными.

2.

Значительную часть своего творчества Дзарасов был на кафедре политической экономии экономфака МГУ им. М.В. Ломоносова. Это была крупная научная школа советской политической экономии, и она еще ждет своего историка. Дзарасов там был известный период, затем они разошлись. И то, что Дзарасов оттуда ушел, лишний раз говорит о том, что в определенном смысле он был там чужеродным элементом. Я знаю, что многие со мной не согласятся, но давайте разберемся. Возвращаясь к той дискуссии о товарном производстве при социализме, надо вспомнить, что школа МГУ была известна формулой о том, что социализм есть система не товарного, а планомерно организованного производства. Сегодня можно утверждать, что эта постановка существенно ближе к истине. Другая школа (Я.А. Кронрода) утверждала, что если производство при социализме носит товарный характер, то, стало быть, и социализм есть разновидность товарного производства. Это более логичное построение, но к социализму имеющее очень малое отношение. Дзарасов сам не отрицал этой логики. Более того, он отмечал «слабость концепции нетоварного характера производства при социализме» [1, с. 66]. Но признание товарного характера производства как объективно необходимой его составляющей характеристики с логической неизбежностью ведет к признанию данного общества товарным (хоть в какой-то существенной степени). А это шло вразрез с общей концепцией школы МГУ. Ее руководитель Н.А. Цаголов в книге 1971 года писал совсем обратное: «Если производство при социализме является товарным по своему характеру, то отсюда следует, что определяющие его природу коренные экономические отношения являются по своему существу товарными. А это значит, что исходные, коренные отношения социалистического производства объявляются товарными» (с. 13). И в другом месте он же писал: «Нельзя характеризовать социалистическое производства как товарное» (с. 115). Дзарасов же такой подход в силу своей природной деликатности и вежливости называл «слабым».

Дзарасов, как и школа Института экономики, считал, что при таком «реальном» социализме должны совмещаться некоторые рыночные начала и социальные императивы государства. Сегодня некоторые исследователи такое общество называют интегральным. Таким образом, Дзарасов еще в 60-70 гг. прошлого века развивал классическую социал-демократическую постановку проблемы, когда некоторые сферы общества выводятся из-под действия рыночного механизма, а остальные

продолжают регулироваться законом стоимости (спроса и предложения). Но социал-демократическая постановка вопроса в принципиальном отношении была чужда школе МГУ. А Дзарасов как социал-демократ, следовательно, и тогда был чужд основным постулатам этой школы.

3.

Теперь время заняться основным положением научной деятельности Дзарасова: что политэкономическое исследование должно кончаться или увенчиваться социал-демократическим выводом как объективно неизбежным следствием научного анализа. Заметим, что сегодня в России политэкономия отменили как особо вредную науку и социал-демократические начала в современной России звучат как-то глухо, если вообще где-то и как-то еще звучат. Видите – одно связано с другим.

Политэкономический подход по сути своей есть осмысливание и объяснение определенных экономических явлений и процессов с точки зрения политических интересов народа, отдельных его слоев и классов. Именно это дает понимание объективных закономерностей экономического и социального развития общества. Нам сегодня очень не хватает именно политэкономического самопонимания или самосознания России.

К сегодняшнему дню у нас нет определенного развития политэкономического анализа отечественного исторического опыта. А без этого Россия попросту рискует превратиться в полуколониальную страну, даже хорошо не понимая этого. Сегодня, к сожалению, отсутствует не только политико-экономическое понимание собственного исторического опыта, но даже понимание этого непонимания. Будем надеяться, что этот период не продлится долго, хотя уже четверть века в России нет понимания собственного пути развития, и все продолжают навязывать американизированную модель. Я бы сказал, что первой весомой ласточкой, восполняющей брешь отсутствия исторической политической экономии, явилась блестящая книга Дзарасова «Российский путь: либерализм или социал-демократизм» (М., 1994). Вся она построена в лучших традициях исторической школы и прекрасно демонстрирует мощные возможности исторического подхода в политической экономии.

Дзарасов один из первых выступил крестовым походом против «экономикса», а точнее говоря против разидеологизации экономического мышления нации. Собственно говоря, против ликвидации политической экономии. Ибо устранение политической экономии из нашей системы высшего образования автоматически делает невозможным понимание идеологии экономического процесса, уничтожает экономическое самосознание страны.

4.

Как уже говорилось, политическая экономия есть по сути дела экономическая идеология наиболее прогрессивного класса в классовом обществе, т.е. в обществе которое осваивает товарное производство и рыночный механизм. Когда-то таким классом была буржуазия, и политическая экономия была идеологическим обоснованием и прикрытием ее борьбы за господствующее положение в обществе. Когда такое господство было достигнуто полностью в начале XX века (если брать христианский мир, то окончательно феодальные отношения в нем были сломлены только в 1917 году в России), то политическая экономия как таковая перестала развиваться, но окончательно не утратилась. В ее поле зрения оказались проблемы не развития рыночных отношений и товарного производства, а наоборот, проблемы государственного регулирования рынка, его ограничений, «провалы рынка». Класс, который оказался заинтересованным в этих проблемах, оказался не столько рабочим классом, а сколько вообще трудящимися или, точнее, средними слоями современного общества. Политические интересы их состоят не столько в поддержании рыночного равновесия и рыночного саморегулирования (хотя в определенной части это тоже их интересы), сколько в укреплении государства и государственной или общественной поддержки таких нерыночных сфер, как культура, образование, наука, здравоохранение и др. Эти политические интересы как раз и выражает социал-демократия. Поэтому актуальный вывод из современной политической экономии

возможен только в понятиях и категориях социал-демократизма. Вспомним наших крупнейших политэкономов дореволюционной поры (до 1917 г.), которые так или иначе придерживались социал-демократической парадигмы (С.Н. Булгаков, П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, И.И. Янжул и др.).

И надо сказать, что именно Дзарасов явился первым и наиболее глубоким разработчиком в наше время социал-демократической теории на базе политэкономических изысканий. Это подтверждает уже упоминавшаяся блестящая и пока еще единственная в нашей литературе книга Дзарасова «Российский путь: либерализм или социал-демократизм». В заключение этой книги Дзарасов делает такой вывод: «Нашим выбором должна стать социал-демократическая концепция исторического развития, представляющая компромисс (синтез) капитализма и социализма, марксизма и либерализма. Мы можем идти только вперед к постиндустриальному (информационному) обществу, которое представляет собой конвергенцию капитализма и социализма, индивидуальных и коллективных свобод, свободного рынка и его планового регулирования, прав человека и его социальной защищенности» [2, с. 307-308]. Ведь эти слова, по существу, ничем не отличаются от того места из работы Дзарасова 1971 года, которое я ранее цитировал. И это все правильно.

Одно критическое замечание. Дзарасов считает, что наш социал-демократизм должен представлять компромисс между капитализмом и социализмом, между марксизмом и либерализмом (с. 308), что в наши дни устарело не только понятие социализма, но и капитализма (с. 198). Допустим, устарело! Но какое понятие социализма и марксизма имеет в виду автор? Если автор имеет в виду тот «реальный социализм», который был у нас долгие годы, то это скорее был сталинизм или сталинизированный социализм и догматический, а порой и просто извращенный марксизм. Так зачем российский сталинизм соединять с европейским либерализмом и кто сможет и для чего употребить эту смесь?

5.

Конечно, с Дзарасовым можно много спорить и дискутировать по многим вопросам. Ведь труды Дзарасова дают живой материал для длительной и глубокой научной дискуссии. Своими трудами и своей жизнью, т.е. есть научной и общественной деятельностью Дзарасов доказал, что последовательный и глубокий политэконом должен обязательно быть социал-демократом. Конечно, не обязательно состоять членом какой-то партии, тем более, что с этим у нас как всегда путаница. Но социал-демократическое мировоззрение в себе нести надо обязательно. Вот эта социалистическая и демократическая убежденность Дзарасова и была самой сильной чертой его обаяния. Ведь красота мужчины, а не мальчика определяется не формой его носа или уха, а опытом, знаниями, умом. И чем этого больше, тем лучше. Но при всем том для обаяния и этого мало. Для него надо еще хорошо относиться к людям, надо любить людей. А Дзарасов это делал с особой силой и дважды: как теоретик социал-демократизма и как человек.

Но главное, у Дзарасова можно было учиться тому, как следует учиться у других. Меня как-то поразили его слова на одной научной конференции, когда ведущий дискуссии, увидев Дзарасова, входящим в зал, почти сразу же предложил ему выступить, а тот отказался, сказав, что он пришел слушать и учиться у других. Много ли в Москве найдется профессоров политической экономии, которое так запросто уступят свое место у микрофона? Более того: Дзарасов обосновал это в таких едких и точных словах, что трудно отказать себе в удовольствии их лишней раз процитировать: «Наши интеллектуальные верхи страдают тем же, что и советская номенклатура, – непомерным самомнением, без особых на то оснований, а это обычно исключает культуру понимания других, их достоинств и научного вклада». Прекрасные слова мудрого и мужественного человека.

Из самых последних работ Дзарасова вытекает тот же социал-демократический вывод, что «экономикс» как таковой не служит интересам трудящихся слоев, а есть затычка идеологии социального прогресса. А политическая экономия все еще выполняет функцию идеологии социального прогресса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дзарасов С.С. Экономические методы управления. М., 1969.
2. Дзарасов С.С. Российский путь: либерализм или социал-демократизм. – М.: Российск. гос. гуманит. ун-т., 1994. – 335 с.
3. Дзарасов С.С.(ред.). Теория капитала и экономического роста. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 400 с.
4. Дзарасов С.С., Меньшиков С.М., Попов Г.Х. Судьба политической экономики и ее советского классика. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 454 с.
5. Дзарасов С.С. Мэйнстрим в России: провал и альтернатива. – М.: РАН, 2005. – 95 с.
6. Дзарасов С.С. Куда Кейнс зовет Россию? – М.: Алгоритм, 2012. – 304 с.



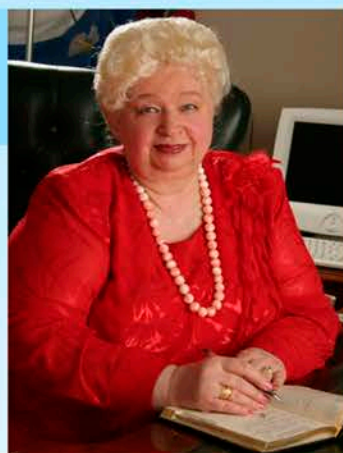
05 декабря 2017 г.

Департамент экономической теории



Международный круглый стол «ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ СЕГОДНЯ»

к юбилею
Президента Финансового университета,
Заслуженного деятеля науки Российской Федерации,
доктора экономических наук, профессора



Грязновой Аллы Георгиевны

Регистрация открыта до 15 ноября 2017 г.

Информационное письмо доступно
в разделе «Новости» на страничке
Департамента экономической теории

Место проведения:
Ленинградский проспект, д. 55,
Зал заседаний (второй этаж)
10:00 - 18:00



Оргкомитет:
polit-economy@mail.ru

При участии

Международная политэкономическая ассоциация
ФГБОУ ВО «Московский государственный университет
имени М.В. Ломоносова» (МГУ)
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет» (СПбГУ)
УО Белорусский государственный экономический университет (БГЭУ)
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза (КЭУК)
ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет (ВолгГТУ)
ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет» (ДГУ)
ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет» (ИвГУ)
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» (КубГУ)
ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный университет
имени Г.Р. Державина» (ТГУ им. Г.Р. Державина)
ФГБОУ ВО «Тверской государственный университет» (ТвГУ)
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет» (ЮФУ)

При содействии

АНО "Институт научных коммуникаций"
АНО НИИ «Экономики ЮФО»

Информационная поддержка

Журнал «Вопросы политической экономики»
Журнал «Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление»
Журнал «Известия ВолгГТУ. Серия "Актуальные проблемы
реформирования российской экономики: теория, практика, перспектива"
Журнал «Теоретическая экономика»
Журнал «Экономика Бизнес Банки»
1 Российский портал электронных конференций
Издательство LSP (Лондон, Великобритания)