

ISSN 2221-3260

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 6 (18) 2013

www.theoreticaleconomy.info

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

Редакционная коллегия:

Главный редактор

Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора

Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан)

Альпидовская М.Л. (Москва, Россия)

Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия)

Водомеров Н.К. (Химки, Россия)

Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия)

Карасева Л.А. (Тверь, Россия)

Корняков В.И. (Ярославль, Россия)

Ответственный секретарь

Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)

Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь)

Липов В.В. (Харьков, Украина)

Сапир Е.В. (Ярославль, Россия)

Туманов Д.В. (Ярославль, Россия)

Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия)

Филипенко А.С. (Киев, Украина)

Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Адрес редакции:

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

Телефон: (4852) 44-12-50

Сайт: www.theoreticaleconomy.info

e-mail: vagordeev@rambler.ru

Содержание

РУБРИКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Гордеев В.А. Конкуренция как предмет изучения теоретической экономики на очередной конференции в Ярославле 4

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Маркин М.Е. Разлад координации в деловых отношениях участников рынка: к развитию экономической теории конвенций 9

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ В ЯРОСЛАВЛЕ

Гордеев В.А. Конкуренция и её динамика в зеркале теоретической экономики 17

Липов В.В. Институциональные формы обеспечения конкурентоспособности: региональный срез исследования 26

Толокина Е.Л. Сотрудничество и конкуренция: кто кого? 36

Николаева Е.Е. Несовершенство конкурентного механизма как одна из причин деформаций распределительных отношений 42

Шкиотов С.В. Взаимосвязь динамики показателей национальной конкурентоспособности и экономического роста 54

Петрищев М.В. Модификация конкуренции на рынке труда 66

Гордеев А.А. Соревнование между субъектами индустриализации как фактор её успешности: актуальность советского опыта 72

Шпалтаков В.П., Панюшкина Е.В. Проблемы низкой конкурентоспособности российского бизнеса 82

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ

Лимарева Д.А. От «информационного общества» к «обществу знания» через government relations 86

РЕЦЕНЗИИ

Шкиотов С.В. Рецензия на монографию С.Н. Растворцевой «Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии» 89

ЮБИЛЕЙ УЧЕНОГО-ЭКОНОМИСТА

Гордеев В.А. С юбилеем Анатолия Александровича Пороховского! 94

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ПРЕДМЕТ ИЗУЧЕНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ НА ОЧЕРЕДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ В ЯРОСЛАВЛЕ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», заведующий кафедрой экономической теории, действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vagordeev@rambler.ru

Здравствуйте, уважаемый читатель!

Представляем Вашему вниманию очередной номер нашего журнала, шестой (восемнадцатый), который вышел в Интернет 1 ноября 2013 года, через неделю после международной научной конференции в Ярославле. Она была проведена в ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет» (г. Ярославль, РФ). Кроме кафедры экономической теории и редколлегии электронного научно-экономического журнала «Теоретическая экономика» ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет» (г. Ярославль, РФ), в числе организаторов конференции выступили Вольное экономическое общество России (г. Москва, РФ) и его региональное отделение в Ярославле, НОУ ВПО «Институт управления» (г. Архангельск, РФ) и его филиал в г. Ярославле, кафедра экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет» (г. Иваново, РФ), филиал в г. Ярославле ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», кафедра теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Республика Беларусь), Образовательная корпорация «Туран» (г. Астана, Республика Казахстан), кафедра мирового хозяйства и международных экономических отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко (Республика Украина).

Конференция была посвящена теме «Модификация современной конкуренции в зеркале теоретической экономики». В настоящее время продолжают поступать и проходят рецензирование членами редколлегии нашего журнала материалы состоявшихся на конференции докладов, продолжается формирование коллективной монографии. Как Вы видели, ещё начиная с четвертого (шестнадцатого) номера мы открыли, а в пятом (семнадцатом) продолжили серию публикаций материалов тогда ещё готовившихся докладов этой конференции. В представленном сейчас номере мы наиболее активно продолжаем эту серию.

Так, рубрика «Международная конференция в Ярославле» в данном номере включает восемь таких докладов.

Первый из них, на тему «Конкуренция и её динамика в зеркале теоретической экономики» представил Гордеев Валерий Александрович, доктор экономических наук, профессор, действительный член Академии философии хозяйства и Философско-экономического ученого собрания, главный редактор журнала «Теоретическая экономика», заведующий кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет»

(г. Ярославль, Российская Федерация). Этим докладом открывалось пленарное заседание конференции. Здесь изложено понимание сущности и динамики современной конкуренции научной школой кафедры, возглавляемой автором. В докладе показаны направления модификации такого понимания данной экономической категории в свете теоретической экономики как разрабатываемого научного направления.

Второй материал данной рубрики, на тему «Институциональные формы обеспечения конкурентоспособности: региональный срез исследования» подготовил Липов Владимир Валентинович, доктор экономических наук, профессор кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета (г. Харьков, Украина), действительный член Академии философии хозяйства, член редколлегии журнала «Теоретическая экономика». В его статье-докладе рассмотрены подходы к определению конкурентоспособности региона, отмечено недостаточное внимание к исследованию её институциональной стороны, представлены региональные составляющие институциональной архитектоники социально-экономических систем на нано-, микро-, мезо-, макро- и мега уровнях.

Следующий, третий, материал данной рубрики называется «Сотрудничество и конкуренция: кто кого?» Его автор – Толокина Елена Леонидовна, доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента ФГБОУ «Московский государственный педагогический университет», (г. Москва, Российская Федерация). Её статья-доклад посвящена проблеме соотношения конкуренции и сотрудничества в современном хозяйстве, переходящем на стадию постиндустриального развития. Автор исследует аксиому о конкуренции как единственном факторе роста в рыночной экономике, обосновывает противоречивое единство конкуренции и сотрудничества в институциональной структуре современного предприятия, использующего такие средства производства как информационные технологии. В статье обосновывается вывод, что сотрудничество и взаимопомощь начинают играть всё большую роль в достижении высокой эффективности хозяйства, поскольку развитые страны постепенно переходят к обществу знаний, имеющих в значительной степени нерыночную природу. Кроме того, автор показывает, что и рынок использует в своем механизме развития не только конкурентную борьбу, но и элементы сотрудничества, гуманизирующие сам рыночный механизм.

Далее в данной рубрике выступает Николаева Елена Евгеньевна, доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономической теории ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет» (г. Иваново, Российская Федерация). Тема её доклада – «Несовершенство конкурентного механизма как одна из причин деформаций распределительных отношений». В нём рассматриваются распределительные отношения как симбиоз производства и обращения с выделением корректирующего механизма рынка. Последний при этом трактуется как взаимодействие спроса и предложения, осуществляющееся во взаимосвязи цены, конкуренции, выгоды. Отмечено, что искажающее действие рыночного механизма происходит в результате искажающей роли цены, несовершенства конкурентного механизма и несовершенства прибыли как рыночного критерия. Наиболее подробно автором рассмотрено несовершенство конкуренции как одна из причин деформации распределительных отношений, выделены основные причины этого несовершенства.

Затем в этой рубрике представлен материал доклада на тему «Взаимосвязь динамики показателей национальной конкурентоспособности и экономического роста», который подготовил Шкиотов Сергей Владимирович кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет» (г. Ярославль, Российская Федерация). Как отмечает автор, несмотря на различия в понимании национальной конкурентоспособности, внимание экономического сообщества привлекает противоречие между положительной динамикой роста российской экономики и постоянно снижающимся уровнем ее

конкурентоспособности, зафиксированным в многочисленных рейтингах, публикуемых международными экономическими организациями. В данной работе сравниваются показатели уровня национальной конкурентоспособности и экономического роста ряда стран в среднесрочном временном интервале. Сделан вывод о том, что между исследуемыми показателями отсутствует прямая зависимость, тем самым ставится под сомнение взаимосвязь между уровнем национальной конкурентоспособности и темпами экономического роста.

Следующий материал данной рубрики называется «Модификация конкуренции на рынке труда». Его представил Петрищев Максим Викторович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Тверской государственный университет» (г. Тверь, Российская Федерация). В данной работе теоретически раскрыты нормальные (немодифицированные) процесс и результат конкуренции на рынке труда (внутри и между профессиями), а также определены условия и характер модификаций конкуренции на рынке труда при его монополизации.

Очередной, седьмой, материал рубрики, публикующей доклады на международной конференции в Ярославле, называется «Соревнование между субъектами индустриализации как фактор её успешности: актуальность советского опыта». Его автор – Гордеев Артем Анатольевич, аспирант кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет» (г. Ярославль, Российская Федерация). Обращаясь к исследованию актуальности для РФ советского опыта индустриализации, он акцентирует внимание на таком противоположном конкуренции направлении экономической состоятельности, как соревнование в СССР между субъектами индустриализационного процесса, которое характеризовалось товарищеской взаимопомощью и сотрудничеством, а не антагонизмом.

Завершает данную рубрику этого номера публикация по теме «Проблемы низкой конкурентоспособности российского бизнеса». Её подготовили Шпалтаков Владимир Петрович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, и Панюшкина Елена Владимировна, старший преподаватель кафедры экономики ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет путей сообщения», (г. Омск, Российская Федерация). В их статье рассматриваются проблемы низкой конкурентоспособности российского бизнеса. Мировая практика, как отмечают авторы, показывает, что взаимодействие всех субъектов экономической деятельности строится на взаимовыгодной основе. Даже в случаях поиска компромисса, экономические агенты хотели бы иметь благоприятные условия для реализации своих экономических интересов. В противном случае возникающие дисбалансы в экономических свободах агентов будут вызывать снижение предпринимательской заинтересованности в достижении более высоких результатов. В статье показано, что сценарии развития экономической политики на рубеже веков заложили современный тренд низкой конкурентоспособности российского бизнеса, а именно: значительное отставание отраслей промышленности от зарубежных аналогов; преобладание производства углеводородов в структуре экономики; несовершенство налогового законодательства; отсутствие системы прямых эффективных стимулов и системность коррупции.

Как видите, рубрика «Международная конференция в Ярославле» на этот раз занимает абсолютное большинство «площади» журнального номера. А открывается данный номер, как и предыдущие, главной рубрикой – «Актуальные проблемы теоретической экономики». Она представлена сейчас статьей на тему «Разлад координации в деловых отношениях участников рынка: к развитию экономической теории конвенций». Данную работу представил Маркин Максим Евгеньевич, преподаватель, младший научный сотрудник кафедры экономической социологии и лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Москва, Российская Федерация). Его статья

посвящена проблеме разлада координации в деловых отношениях бизнес-партнеров. Основываясь на экономической теории конвенций Л. Болтански и Л. Тевено, автор особое внимание уделяет внутренним расхождениям в логиках обоснования, мешающим участникам рынка прийти к взаимопониманию. Объектом эмпирического анализа выступают многолетние дискуссии по поводу необходимости государственного регулирования розничной торговли в современной России.

Очередная рубрика «Творчество молодых исследователей» представлена материалом, который подготовила Лимарева Дарья Александровна, преподаватель кафедры менеджмента Южно-Российского института-филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация). Тема её статьи называется «От «информационного общества» к «обществу знания» через government relations». В ней показано влияние GR-технологии на процесс перехода гражданского общества от информационного к обществу знания. Автор акцентирует внимание на том, что посредством технологии Government Relations информация перестанет быть фактором исключительности, как это нередко наблюдалось в прошлом, что будет способствовать полноценному участию в управлении всех членов общества.

В рубрике «Рецензии» в данном номере представлена рецензия на монографию доктора экономических наук, профессора кафедры мировой экономики Белгородского национального исследовательского университета Растворцевой Светланы Николаевны «Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии». Автор этой рецензии – Шкиотов Сергей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет» (г. Ярославль, Российская Федерация). Он знакомит нас с интересной, на наш взгляд, новаторской работой профессора С.Н. Растворцевой, – надеемся, что рецензируемая работа привлечет внимание специалистов.

Завершается номер короткой рубрикой «Юбилей ученого-экономиста», где весь состав редколлегии нашего журнала поздравляет с юбилеем Анатолия Александровича Пороховского, заведующего кафедрой политэкономии им. М.В. Ломоносова.

Таково основное содержание представленного Вашему мнению шестого (восемнадцатого) номера.

Уважаемый читатель, Вы, вероятно, заметили, что с этого номера редколлегия электронного журнала «Теоретическая экономика», расширила свои ряды за счет включения в свой состав Чекмарев Василия Владимировича.

Чекмарев Василий Владимирович, 1951 года рождения, в 1968 году окончил среднюю школу с золотой медалью. С 1968 по 1973 год обучался на экономическом факультете Воронежского государственного университета, после окончания которого прибыл по распределению на Костромской завод автоматических линий. С 1973 по 1978 год работал на Костромском заводе автоматических линий в должностях инженера производственно-диспетчерского отдела, старшего инженера отдела АСУ, заместителя начальника отдела АСУ. С 1978 года переведен на работу в Костромской обком ВЛКСМ (инструктор, заместитель заведующего отделом). За время работы в обкоме комсомола награжден всеми знаками отличия ЦК ВЛКСМ, включая знак «За активную работу в комсомоле». С 1984 года переведен на работу в Ленинский райком КПСС г. Костромы.

В 1986 году перешел на работу в Костромской государственный педагогический институт, где последовательно занимал должности заведующего кабинетом кафедры политической экономики, ассистента, старшего преподавателя, доцента, профессора этой же кафедры, начальника НИС, проректора по НИР. Последние десять лет является заведующим кафедрой экономики. За время работы в институте защитил кандидатскую, а затем докторскую диссертации, получил звание

доцента, а затем профессора. Избирался депутатом Областного совета народных депутатов. За время работы в КГУ им. Н.А. Некрасова под его руководством защищено 44 кандидата наук, 12 докторов наук. В.В. Чекмарев опубликовал 21 авторскую монографию и явился соавтором более 100 монографий. Ряд его учебников издан в центральных издательствах.

Василий Владимирович является действительным членом (академиком) Петровской академии наук и искусств (1994 г.), Академии военно-исторических наук (1999 г.), Международной академии психологических наук (1999 г.), Ноосферной общественной академии наук (2010 г.), Академии философии хозяйства (2010г.). Является членом Вольного экономического общества Германии, почетным иностранным членом Казахской академии наук. С 1999 года является главным редактором журнала «Экономика образования», а также членом редакционных коллегий еще 8 журналов, в том числе двух зарубежных.

По итогам всероссийского конкурса, проведенного Комитетом по образованию и Комитетом по науке Государственной Думы, а также Вольным экономическим обществом России в 2012 году, кафедра, возглавляемая В.В. Чекмаревым стала победительницей с вручением диплома «Лучшая экономическая кафедра». В.В. Чекмарев ведет большую организационную деятельность: член Экономического совета Минобрнауки РФ, член Совета по развитию государственного и частного партнерства Минэкономразвития РФ, ведущий эксперт Центра социально-консервативной политики в ЦФО «Центр» (создан некоммерческой организацией «Фонд поддержки инновационных программ в социальной сфере «Социальная инновация»), член Ученого совета Центра общественных наук МГУ им. М.В. Ломоносова, председатель ГАК в Шуйском государственном педагогическом университете (в 2009, 2010, 2011 гг.). В.В. Чекмарев осуществляет руководство выполнения НИР по тематическим планам и госзаказу, а также по хозяйственным договорам с предприятиями и муниципальными образованиями города Костромы и Костромской области. За последние пять лет общая сумма выполненных работ составила 1 млн 360 тысяч рублей. Имеет награды: медали «Ветеран труда», «За заслуги», нагрудный знак «Почетный работник высшего образования России». Награжден памятными медалями Н.Д Кондратьева, В.И. Вернадского, 15-летия Туран-Астаны. Лауреат премий имени Лутошкина (2001 год), имени Синяжникова (2003 год), имени Уманского (2006 год). Награжден дипломами «Лучший менеджер России», «Лучший преподаватель 2012». Награждался Почетной грамотой Администрации Костромской области. В 2002 году получил звание «Заслуженный деятель науки Российской Федерации».

С нашим журналом «Теоретическая экономика» с самого начала его функционирования Василий Владимирович имеет активную постоянную связь и оказывает научную и организационную поддержку: непосредственно сам выступает с глубокими теоретико-методологическими статьями, направленными на дальнейшее развитие теоретической экономики, и призывает к этому своих коллег, особенно аспирантов и докторантов. Надеемся, что с официальным включением Василия Владимировича в состав нашей редколлегии он ещё больше сделает для разработки теоретической экономики как научного направления и дальнейшего повышения теоретико-методологического уровня публикаций в нашем журнале.

Успешной Вам работы над новым номером, уважаемый читатель!

С уважением,
В.А. Гордеев

РАЗЛАД КООРДИНАЦИИ В ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА: К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ КОНВЕНЦИЙ

Маркин Максим Евгеньевич

преподаватель, младший научный сотрудник. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», кафедра экономической социологии, лаборатория экономико-социологических исследований
г. Москва, Российская Федерация. E-mail: mmarkin@hse.ru

Аннотация. Работа посвящена проблеме разлада координации в деловых отношениях бизнес-партнеров. Основываясь на экономической теории конвенций Л. Болтански и Л. Тевено, автор особое внимание уделяет внутренним расхождениям в логике обоснования, мешающего участникам рынка прийти к взаимопониманию. Объектом эмпирического анализа выступают многолетние дискуссии по поводу необходимости государственного регулирования розничной торговли в современной России.

Ключевые слова: деловые отношения участников рынка; разлад координации; экономическая теория конвенций; регулирование; логика; исследование

Код УДК: 334.7

Annotation. The research deals with the problem of coordination in the relationships of business partners. Basing on the economic theory of conventions by L. Boltanski and L. Thevenot, the author focuses on the complexity and the discrepancy of the arguments which were suggested by the market actors while the process of justification for the state regulation of retailing took place in Russia in the middle of 2000. The empirical analysis is based on Mass Media publications, transcripts of the discussions in the Parliament and the interviews with retailers, suppliers and state representatives.

Keywords: relationships of business partners; problem of coordination; economic theory of conventions; regulation; logic; research

Взаимодействие розничных сетей и их поставщиков в современной России представляет собой хороший пример того, как происходит координация в вертикальных отношениях бизнес-партнеров. Процесс согласования и пересогласования поведения контрагентов достаточно долго шел без внешнего вмешательства, однако в определенное время участники рынка поняли, что они больше не могут ладить друг с другом. До этого критического момента модель рыночного торга при заключении сделок функционировала «благодаря компромиссу, когда стороны вынуждены отказаться от максимально полной реализации своего интереса для того, чтобы он был реализован в принципе» [5, с. 20].

При нарушении координации с розничными сетями поставщики привлекли к решению проблемы внешнего арбитра (реализовали стратегию голоса, в терминах А. Хиршмана [13, с. 30-43],

которым, как это часто и бывает, явилось государство [14, с. 90]. Ритейлеры были вынуждены присоединиться к полемике для обоснования собственной позиции. Принципиально важным здесь оказался тот факт, что вопреки привычным практикам скрытого лоббирования интересов, в данной ситуации акторы стремились публично обозначить возникшие проблемы, указать на них контрагентам, с которыми происходит координация собственного поведения [1, с. 66], в том числе и государству. При этом они использовали способы оценивания, которые представлялись им наиболее оправданными [8, с. 86].

Таким образом, в процесс обоснования государственного регулирования розничной торговли включились три основные стороны: само государство, поставщики и ритейлеры¹.

Иными словами, решение проблемы координации вышло за пределы внутренних переговоров контрагентов, выстроенных на основе взаимных уступок по отказу от максимально полной реализации собственных интересов с целью найти наиболее приемлемый для обеих сторон вариант. Данный процесс стал публичным, но это не привело к возникновению нового компромисса. Остается в значительной степени непонятным, *почему участники рынка, заинтересованные в скорейшем решении вопроса, не слышали друг друга*, что помешало им договориться.

Экономическая теория конвенций Л. Болтански и Л. Тевено [1, 12] предлагает объяснять данный парадокс наличием различных логик обоснования, которыми руководствовались акторы. И такой ответ позволяет частично разрешить поставленную исследовательскую проблему [2]. Однако нередко *участники рынка не могут прийти к взаимопониманию даже в тех случаях, когда используют одни и те же логики обоснования*.

Нашей генеральной гипотезой является предположение о том, что одна из ключевых причин нарушения координации между розничными сетями и их поставщиками заключалась во *внутренних расхождениях в логиках обоснования*, которыми руководствовались участники рынка. Именно поэтому им не удалось понять друг друга и договориться².

Цель настоящей работы³ – выявить внутренние расхождения в логиках обоснования государственного регулирования основных участников рынка (государства, поставщиков и розничных сетей).

Сначала мы анализируем процесс формирования различных логик обоснования государственного регулирования и даем им общую характеристику. После изложения ключевых методологических аспектов настоящей работы представлены результаты исследования. На основе выявленных ключевых аргументов, на которые опираются участники рынка при оправдании собственных позиций, рассматриваются внутренние расхождения в логиках обоснования государственного регулирования.

¹ Отметим, что, несмотря на обещанное розничными сетями сокращение ассортимента в магазинах и возможное повышение цен, в активное обсуждение сложившейся ситуации не включились потребители. Высказывания представителей Союза потребителей о возможных негативных последствиях для населения были эпизодическими. Интересов конечных потребителей развернувшиеся баталии напрямую не касались. Мы благодарим за этот комментарий А.Ю. Чепуренко.

² Отметим, что внутренним расхождениям в логиках обоснования в рамках экономической теории конвенций не уделяется должного внимания [6, с. 197].

³ Мы благодарим всех, кто оказал нам помощь при подготовке настоящей работы, и, прежде всего, В.В. Радаева за всестороннюю поддержку на всех этапах реализации исследования. Ценные замечания к более ранним вариантам данного текста были получены от С.Б. Авдашевой, С.Ю. Барсуковой, Т.Р. Калимуллина и З.В. Котельниковой. Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 году.

ФОРМИРОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ЛОГИК ОБОСНОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В рамках экономической теории конвенций координация изучается на основе такого способа согласования, который дополняет каждую из двух полярных ортодоксальных концепций (концепцию действия, упорядоченного социальными нормами, и концепцию рационального индивидуального выбора) элементами другой. Первая из них включает возможность учета особенностей ситуаций и обстоятельств, а вторая – поиск общепринятых ориентиров [9, с. 113].

В центре нашего дальнейшего внимания находятся порядки обоснования ценности, которые формируются по мере прохождения следующих этапов [10, с. 26-27]:

1. *акторы определяют свои исходные позиции на основе имеющихся ресурсов*: для этого они сначала проводят инвестиции в формы, определяющие их положения [16, с. 10-12];

2. *акторы сравнивают позиции друг друга*: для этого они не обязательно сопоставляют свое положение со всеми контрагентами, а им достаточно провести сравнение с типичными репрезентаторами данных групп [11, с. 643-646];

3. *при попытке найти параметры эквивалентности между позициями друг друга акторы обращаются к понятию справедливости*: для этого они могут выдвигать требования, в которых указывается несправедливость и необходимость возмездия⁴ [1, с. 70].

На последнем этапе возникает проблема координации – в том случае, если за порядками обоснования ценности акторов стоят разные представления об общем благе (разные общие миры) [8, с. 92].

Иными словами, каждый актер в ходе реализации хозяйственного действия, во-первых, определяет свою собственную позицию на основе имеющихся у него ресурсов, а во-вторых, сравнивает свою позицию с позициями других интересующих его акторов. При проведении данного сравнения акторы руководствуются принципами справедливости и пытаются найти параметры эквивалентности между позициями друг друга. В том случае, если за понятием справедливости у акторов стоит одно и то же понимание, проблема координации действий акторов не возникает. Однако в том случае, если за понятием справедливости у акторов стоят разные понимания, поиск эквивалента представляет определенные трудности, и возникает разлад координации.

За порядками обоснования ценности, основанными на различных пониманиях справедливости, стоят разные общие миры, которые выстраиваются исследователями как исторические конструкции [1, с. 75-80]:

1. *мир вдохновения*, в котором актер не заботится о мнении других, а искомая им ценность находится в собственном отношении к внешнему источнику;

2. *домашний мир*, в котором актер ищет ценность в иерархии доверия, основанной на цепочке личных зависимостей и уважении к традиции;

3. *мир известности*, в котором актер заботится о мнении других, а искомая им ценность находится в общественном признании;

4. *гражданский мир*, в котором актер ищет ценность в коллективных сущностях, основанных на власти суверена, преобладающей над эгоистическими желаниями индивидов, как гарантии общего блага;

⁴ Отметим, что понятие справедливости не эквивалентно понятию равенства. Позиции акторов могут быть неравными, но при этом восприниматься ими как справедливые.

5. *мир рынка*, в котором актер заботится о получении редкого товара, а искомая им ценность находится в предписанной данному товару цене;

6. *индустриальный мир*, в котором актер ищет ценность в эффективности, основанной на организационных приемах, нацеленных на планирование и инвестирование.

В последнее время в научном сообществе идет дискуссия о необходимости включения в данную исследовательскую схему еще два общих мира – *проективного мира* и *«зеленого» (экологического) мира* [15, с. 82]. Мы в настоящей работе будем использовать исходную классификацию, так как нововведения находятся пока в стадии становления.

На уровне теоретической абстракции порядки обоснования ценности противоречат друг другу, в них подчеркивается важность их собственных ценностей, и при этом другие ценности редуцируются. В реальной жизни между ними возможен компромисс, они могут совмещаться в определенных пределах [8, с. 92]. Важным для акторов становится поиск эквивалента, на основе которого может быть встроен данный компромисс.

ИСТОЧНИКИ ЭМПИРИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Сбор данных⁵ проходил в два этапа. На первом этапе были отобраны следующие материалы:

1. Все *статьи, заметки и комментарии* в 15 центральных российских газетах и журналах в период с 01.09.2006 г. по 30.04.2011 г., в которых хотя бы в одном предложении имеется словосочетание «закон о торговле» (с возможными вариациями в окончаниях и в порядке слов)⁶.

Отбирались ведущие специализированные и деловые издания, а также издания для всей семьи. В число отраслевых газет и журналов вошли лидеры в данной области «Мое дело. Магазин» и «Новости торговли». Деловые издания представлены газетой «Ведомости», а также журналами «Коммерсантъ Власть», «Коммерсантъ Деньги», «Эксперт», «Эксперт: D», «Компания», «Секрет фирмы», «Итоги» и «SmartMoney». По нашему мнению, в них наиболее полно отражена относительно либеральная и про-сетевая позиция по интересующему нас вопросу. Для представления противоположных точек зрения мы отобрали ведущие российские издания для всей семьи, часть из которых имеет более популистскую направленность. В их число вошли газеты «Аргументы и факты», «Комсомольская правда» и «Труд», а также журнал «Огонек».

2. *Стенограммы* обсуждений законопроекта о торговле в Государственной Думе в первом, втором и третьем чтениях в сентябре-декабре 2009 г.;

3. Тексты 7 углубленных *интервью* с менеджерами розничных сетей и экспертами в сфере торговли продовольственными товарами в г. Москве, взятых в 2009 г. в рамках исследовательского проекта лаборатории экономико-социологических исследований Государственного университета – Высшей школы экономики «Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия» (руководитель – д.э.н., профессор В.В. Радаев).

Таким образом, по завершению первого этапа сбора данных в нашем распоряжении оказалось 448 статей, заметок и комментариев, опубликованных в центральных средствах массовой информации и содержащих хотя бы одно предложение со словосочетанием «закон о торговле» (с возможными вариациями в окончаниях и в порядке слов), 3 стенограммы обсуждений законопроекта о торговле в Государственной Думе и 7 транскриптов углубленных интервью с менеджерами розничных сетей и экспертами в сфере торговли продовольственными товарами в г. Москве.

⁵ Мы благодарим за консультации по вопросам сбора и анализа качественных данных Е.Б. Мезенцеву.

⁶ Указанная процедура отбора реализовывалась с помощью поиска в электронной базе данных российских газет и журналов «ИНТЕГРУМ Профи».

На втором этапе в отобранных текстах выделялись фрагменты, содержащие заявления представителей розничных сетей, поставщиков и государственных органов, посвященные закону о торговле и, прежде всего, обоснованиям государственного регулирования. В связи с тем, что не во всех анализируемых публикациях в газетах и журналах даны прямые цитаты участников рынка, число статей, заметок и комментариев было сокращено до 71.

Полученные после реализации двух этапов материалы представляют собой *эмпирическую базу* настоящего исследования.

ВНУТРЕННИЕ РАСХОЖДЕНИЯ В ЛОГИКАХ ОБОСНОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Большинство обоснований государственного регулирования касаются необходимости введения понятных правил работы, обеспечения равенства условий для контрагентов, стимулирования развития отраслей и заботы о населении. Отдельным направлением аргументации сторонников принятия закона о торговле стало обсуждение необходимости защиты уязвимых участников рынка, а также восстановления ослабленной продовольственной безопасности России.

Логика обоснования государственного регулирования не только достаточно четко различаются между собой (как это показано в экономической теории конвенций), но и каждая из них содержит в себе принципиальные расхождения, базирующиеся на двух ключевых основаниях.

Первая типовая ситуация, демонстрирующая внутреннюю сложность всех способов оправдания, возникает тогда, когда *при согласии относительно целей государственного регулирования участники рынка предлагают противоположные средства для их достижения*. Мы можем выделить четыре наиболее острых такого рода расхождений, имевших место при обсуждении закона о торговле.

Участники рынка, руководствующиеся рыночной логикой обоснования государственного регулирования, принципиально согласны по поводу необходимости защиты конкуренции. Однако кратчайший путь для достижения этой цели видится им по-разному. Сторонники принятия закона о торговле подчеркивают необходимость ограничения деятельности розничных сетей, так как их доминирующее положение в отношении с поставщиками представляет угрозу для конкуренции. Их оппоненты, напротив, предлагают всячески стимулировать развитие современных торговых форматов [7, с. 53], ведь только таким образом можно прийти к ситуации, когда ритейлеры начнут бороться друг с другом [4, с. 14].

Тесно связана с предыдущей и следующая ситуация. Участники рынка, руководствующиеся рыночной логикой обоснования государственного регулирования, стремятся защитить рыночный механизм формирования цены. Однако если сторонники принятия закона о торговле предлагают ввести запрет на неценовые требования, предъявляемые розничными сетями к своим поставщикам, то их оппоненты подчеркивают необходимость воздержаться от вмешательства в содержание договоров между хозяйствующими субъектами. Последние аргументируют свою позицию тем, что внешнее влияние скажется на механизме формирования цен, до настоящего момента регулировавшегося рынком.

Участники рынка, руководствующиеся индустриальной логикой обоснования государственного регулирования, согласны по поводу необходимости поддержки малого бизнеса, неспособного конкурировать со средними и крупными предприятиями за доступ в розничные сети. При этом сторонники принятия закона о торговле предлагают ввести контроль над содержанием договоров между ритейлерами и их поставщиками, устранив из них пункты, дискриминирующие малый бизнес. Их оппоненты указывают на иное, более эффективное, решение имеющейся

проблемы – стимулировать кооперацию представителей небольших предприятий для удовлетворения функциональных требований розничных сетей [7, с. 40-41].

Наконец, участники рынка, руководствующиеся индустриальной логикой обоснования государственного регулирования, обращают внимание на необходимость выделения значительных средств на инвестиции в производство и на внедрение инноваций. С точки зрения сторонников принятия закона о торговле, освобождение поставщиков от «поборов» со стороны розничных сетей позволит найти требуемые деньги на эти цели. Альтернативный взгляд позволяет увидеть именно за требованиями ритейлеров механизм подтягивания производителей к более высоким стандартам качества продукции для возможности быть представленными на полках современных торговых форматов.

Вторая типовая ситуация, демонстрирующая внутреннюю сложность всех способов оправдания, возникает тогда, когда участники рынка по-разному оценивают перспективы того, приведут или нет выбранные средства к достижению поставленных целей. Иными словами, в этом случае существует риск образования так называемых институциональных ловушек [3, 7, с. 53-55]. Мы можем выделить пять наиболее острых такого рода расхождений, имевших место при обсуждении закона о торговле.

В рамках индустриальной логики обоснования признается, что государственное регулирование торговой деятельности нацелено на защиту и стимулирование развития местных отечественных сельхозпроизводителей на локальном уровне. Прежде всего, для них должен быть открыт доступ к конечному потребителю, в том числе и через прилавки розничных сетей. Однако принятие закона о торговле может привести и к обратному результату, когда местные отечественные сельхозпроизводители столкнутся с трудностями в реализации своей продукции в небольших населенных пунктах в связи с ограничением развития ритейла.

В более широком контексте введение государственного регулирования торговой деятельности обосновывается необходимостью защиты и улучшения положения поставщиков по сравнению с розничными сетями, что также соответствует индустриальной логике оправдания. Однако эти контрагенты включены в единую цепь, и возникновение проблем в ритейле скажется как на одних, так и на других.

С точки зрения индустриальной логики обоснования, государственное регулирование торговой деятельности также нацелено на защиту региональных розничных сетей от поглощения их федеральными коллегами. С одной стороны, включенные в закон о торговле ограничения могут частично защитить местных ритейлеров, однако, с другой стороны, они поставят все российские розничные сети в достаточно уязвимое положение по сравнению с крупными транснациональными операторами. Таким образом, эффект от такого государственного регулирования может быть обратным.

Наконец, принятие закона о торговле может рассматриваться как попытка «принуждения» розничных сетей к снижению собственных издержек, что также соответствует индустриальной логике обоснования. Однако введение дополнительной, более трудоемкой, отчетности предполагает выделение специальных сотрудников, которые будут заниматься ее составлением. Соответственно, государственное регулирование торговой деятельности приведет не к уменьшению, а к увеличению издержек ритейлеров.

В рамках гражданской логики обоснования признается, что принятие закона о торговле нацелено на снижение цен в розничных сетях. Такая политика аргументируется защитой интересов конечного покупателя. Однако государственное регулирование скорее может привести к росту цен на социально значимые товары как в современных, так и в традиционных торговых форматах, к сокращению ассортимента и возникновению частичного дефицита некоторых категорий продуктов, к появлению очередей за ними в розничных сетях.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основными логиками обоснования необходимости принятия закона о торговле являются рыночные, индустриальные и гражданские оправдания с элементами домашнего мира. Несмотря на внутреннюю непротиворечивость выделенных типов, в их рамках имеют место принципиальные расхождения.

Первая стандартная ситуация, демонстрирующая этот факт, возникает, когда у акторов существует согласие по поводу поставленных целей, но они предлагают противоположные средства для их достижения. В этом случае имеет место столкновение разных версий одной и той же логики обоснования государственного регулирования [6, с. 197]. Например, один из участников рынка оправдывает свою позицию, придерживаясь, рыночной логики № 1, а второй – рыночной логики № 2. Несмотря на то, что при обосновании своих взглядов оба актора опираются на аргументы, присущие миру рынка, они не могут прийти к взаимопониманию.

Второй типовой случай связан с образованием так называемых институциональных ловушек. В этой ситуации предлагаемые средства могут не привести к достижению поставленных целей, а дать обратный эффект. И в том, и в другом случае обсуждение происходит в рамках одной и той же логики обоснования государственного регулирования.

Таким образом, одна из ключевых причин нарушения координации между розничными сетями и их поставщиками заключалась во *внутренних расхождениях в логиках обоснования*, которыми руководствовались участники рынка. Именно поэтому им не удалось понять друг друга и договориться. Найти более или менее устраивающий всех участников рынка вариант не удалось и к настоящему моменту, что оставляет возможности для дальнейшего обсуждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болтански Л., Тевено, Л. Социология критической способности // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – Т. 3. – № 3. – С. 66-83.
2. Маркин М.Е. Как обосновывалось государственное регулирование розничной торговли: эмпирический анализ аргументации // Экономическая политика. – 2012. – № 4. – С. 147-162.
3. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. – № 2. – С. 3-20.
4. Радаев В.В. Как завоевывается рынок: распространение новых организационных форм в российской розничной торговле // Эволюция торговых форматов в российском продуктовом ритейле / Под ред. В.В. Радаева. – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2008. – С. 7-28.
5. Радаев В.В. Рынок как цепь обменов между организационными полями // Экономическая социология. – 2010. – Т. 11. – № 3. – С. 13-36.
6. Радаев В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. – М.: ИД ВШЭ, 2011.
7. Радаев В.В., Котельникова, З.В., Маркин, М.Е. Развитие российского ритейла: меры государственного регулирования и их последствия (закон о торговле в зеркале исследований). – М.: ИД ГУ ВШЭ, 2009.
8. Тевено Л. Какой дорогой идти? Моральная сложность «обустроенного» человечества // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2000. – Т. 3. – № 3. – С. 84-111.

9. Тевето Л. Рациональность или социальные нормы: преодоленное противоречие? // Экономическая социология. – 2001. – Т. 2. – № 1. – С. 88-122.
10. Тевето Л. Организованная комплексность: конвенции координации и структура экономических образований // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Под ред. В.В. Радаева. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 19-46.
11. Boltanski L., Thevenot L. Finding One's Way in Social Space: A Study Based on Games // Social Science Information. – 1983. – Vol. 22. – No. 4-5. – P. 631-680.
12. Boltanski L., Thevenot L. On Justification: Economies of Worth. – Princeton: Princeton University Press, 2006.
13. Hirschman A. Exit, Voice and Loyalty: Response to Decline in Firms, Organizations, and States. – Cambridge: Harvard University Press, 1970.
14. Hirschman A. Exit, Voice and the State // World Politics. – 1978. – Vol. 31. – No. 1. – P. 90-107.
15. Jagd S. Economics of Convention and New Economic Sociology: Mutual Inspiration and Dialogue // Current Sociology. – 2007. – Vol. 55. – No. 1. – P. 75-91.
16. Thevenot L. Rules and Implements: Investment in Forms // Social Science Information. – 1984. – Vol. 23. – No. 1. – P. 1-45.

КОНКУРЕНЦИЯ И ЕЁ ДИНАМИКА В ЗЕРКАЛЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», заведующий кафедрой экономической теории, действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vagordeev@rambler.ru

Аннотация. Этим докладом открывалось пленарное заседание конференции. Здесь изложено понимание сущности и динамики современной конкуренции научной школой кафедры, возглавляемой автором. В докладе показаны направления модификации такого понимания данной экономической категории в свете теоретической экономики, как разрабатываемого научного направления.

Ключевые слова: конкуренция; сущность конкуренции; динамика современной конкуренции; теоретическая экономика; сотрудничество; исследование

Код УДК: 339.13

Annotation. This article contains the material of the first report at the international scientific conference in Yaroslavl. The author states the essence of the competition and makes an analysis of the modern change in the competition. Besides, he shows the directions of changes in the conception of competition as the economic category when viewed upon within the theoretical economy.

Keywords: competition; essence of the competition; modern change of the competition; theoretical economy; cooperation; research

Тема сегодняшней конференции заявлена не случайно. Во-первых, исследование конкуренции и её динамики, особенно в сущностно-содержательном аспекте, было в свое время предметом рассмотрения в моей докторской диссертации и ряде монографий [16, 17, 18], а в настоящее время выступает важной составляющей деятельности научной школы возглавляемой мною кафедры. Во-вторых, в последние годы наша кафедра и её рупор – электронный журнал «Теоретическая экономика» – совместно с коллегами из Ивановского и Белорусского государственных университетов, Образовательной корпорации «Туран» из столицы Казахстана Астаны, многих других вузов России и Украины заявили о разработке теоретической экономики как нового научного направления, которое вызвало интерес у специалистов и сделало наш журнал самым читаемым в мире из современных периодических научно-экономических изданий.

Как же укладывается тема конкуренции и её динамики в русло теоретической экономики? Для ответа на этот вопрос надо прежде всего посмотреть, а к чему же сводятся основные результаты наших исследований составительных отношений в экономике, прежде всего конкуренции и её динамики?

Во-первых, важен сам факт создания новой политэкономической теории современной конкуренции и её развития, определяемой как производственное отношение предприятий, которое характеризуется объективным взаимодействием соперничества и сотрудничества с целью достижения наилучших индивидуальных и совместных результатов. Акцент внимания на предприятие обусловлен тем, что именно здесь происходят главные трансформации в XX-XXI вв. А именно: при укрупнении агентов в результате конкуренции их корыстный интерес толкает теперь не только к обострению конкурентной борьбы, но и к сотрудничеству, долговременным договорным связям, планомерности. В объективном взаимодействии двух противоположных тенденций состоит модификация современной конкуренции по сравнению с домонополистическим периодом «классического» рынка. При этом особенность нашего авторского подхода проявилась в том, что каузальный, причинно-следственный принцип исследования, присущий классической методологии и применённый при изучении сущностно-содержательной стороны конкуренции, был дополнен принципом количественных, функциональных взаимозависимостей, присущим неоклассическому направлению и использованным в данном случае при структурной характеристике конкуренции со стороны её экономической формы.

Другой аспект заключается во введении в научный оборот в новом качестве категории «экономическое соревнование». Оно определено как производственное отношение между субъектами, объективно направленное на регулирование соотношения совместного и индивидуального результатов. Реализуется экономическое соревнование в таких направлениях, как состязательность индивидов в кооперированном труде и конкуренция предприятий в условиях рынка. Между этими двумя направлениями, несмотря на разные ареалы их применения (производство и обмен), существует объективная и диалектически противоречивая взаимосвязь.

Следующий важный элемент заключается в установлении того, что особенности двух направлений экономического соревнования и их эволюция в значительной степени определяют и развитие социально-экономических процессов, и теоретико-методологические основы научных исследований конкуренции. Помимо обобщения и модификации известных методологических принципов (плюрализм подходов, системный, сравнительный и многоуровневый анализ) разработаны и использованы новые. Ключевым из них стало обоснование объективного взаимодействия в динамике современной конкуренции двух противоположных сторон: соперничества и сотрудничества. Здесь надо высказать слова признательности Брониславу Дмитриевичу Бабаеву, научному консультанту моей докторской диссертации, в «мозговых атаках» которого и родилось указанное обоснование. Отрадно отметить, анализируя поступившие на конференцию материалы, что многие её участники разделяют эти наши выводы, порой приходя к ним независимо в результате собственных исследований социально-экономических реалий. Особенно здесь надо отметить докторов экономических наук: профессора национального исследовательского университета из Санкт-Петербурга Нину Ивановну Усик, профессора Московского государственного педагогического университета Елену Леонидовну Толокину, заведующую кафедрой экономической теории Ивановского государственного университета Елену Евгеньевну Николаеву.

Кроме того, нами на основе осуществления системно-эволюционного, системно-структурного и системно-функционального анализа предмета раскрыта сущность конкуренции как конкретно-исторического направления общеисторических отношений экономического соревнования применительно к хозяйствующим субъектам в условиях рынка, как механизма реализации объективных экономических законов и производственных отношений.

Ещё один важный элемент проведённого мною исследования заключается в доказательстве того, что объективное взаимодействие двух противоположных сторон в современной конкуренции может проявляться в реальности в виде одной из следующих трёх ситуаций:

- 1) преобладание соперничества (в домонополистическом капитализме; между мелкими субъектами; при атомистическом рынке; при инновационных видах бизнеса);
- 2) преобладание сотрудничества (в экономике 20-21 вв.; между крупными субъектами; при олигополистическом рынке; при традиционных видах бизнеса);
- 3) баланс сотрудничества и соперничества (временное и неустойчивое состояние – до очередного изменения соотношения конкурентных возможностей субъектов).

Важный аспект проведённого исследования – установление, что отношения сотрудничества как одна из взаимодействующих сторон современной конкуренции строятся на основе, во-первых, укрупнения субъектов и сокращения их количества в результате монополизации, развития транснациональных корпораций, интеграции, а во-вторых, международной кооперации капитала, долговременных договорных связей, планомерности. При этом в обоих случаях эти отношения носят объективный характер и вызваны объективной причиной – дополнительной выгодой для субъектов от реализации указанных процессов.

Следующий элемент проведённого исследования – обоснование того, что вторая из взаимодействующих сторон современной конкуренции – соперничество (обострение конкурентной борьбы) обусловлено, во-первых, усилением интенсивности конкурентных межкорпоративных конфликтов, а во-вторых, сохранением анклавов конкурентных отношений (например, в сфере малого бизнеса). Эти процессы тоже носят объективный характер и вызваны объективными причинами.

Наконец, существенный элемент заключается в выдвижении дополнительных аргументов для характеристики специфики эволюции конкурентных отношений в сегодняшней экономике РФ. Унаследование последней от советской экономики сверхконцерна, охватывающего всё народное хозяйство, а потом разрыв такой единой целостной общехозяйственной структуры не могли создать конкурентной среды. Специфика РФ заключается в объективном значительном опережении среднемировых темпов «угасания» конкуренции и усиления монополизма.

Таковы основные результаты проведённого исследования. Их практическая значимость заключается в возможности использования, во-первых, в процессе дальнейшей разработки экономической теории конкуренции и трудовой состоятельности; во-вторых, в концептуальном обосновании макроэкономической политики по отношению к состязательным процессам, соответствующей современным условиям и задачам новой индустриализации отечественной экономики; в-третьих, в обосновании целей и прогнозировании результатов социально-экономического развития вследствие динамики соревновательных отношений; в-четвёртых, в определении соревновательных факторов, которые должны стать объектом постоянного мониторинга и которые способствуют или препятствуют превращению экономики России в конкурентоспособную по меркам постиндустриального общества.

Из вывода о взаимодействии двух сторон в динамике современной конкуренции вытекают предложения для сегодняшней России, которые формулируются как планово – рыночная модель. Если реформы, основанные на абсолютизации неоклассического, либерального представления о восходящем развитии сегодняшней конкуренции, привели Россию к превращению в сырьевой придаток развитых стран, то предложенная модель, учитывающая взаимодействие обеих сторон в динамике современной конкуренции, предназначена для модернизации экономики страны, возвращения её в разряд развитых государств.

Вопреки внедрившейся в РФ практике, следует, чтобы именно государство стало главным субъектом, формирующим конкурентную среду и постоянно развивающим её в целях поддержания конкурентоспособности товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

А главное – объединение усилий государства, менеджмента крупных предприятий и профсоюзов должно быть направлено на согласование цен, инвестиций и зарплаты на уровне народнохозяйственной сбалансированности. А в итоге – на остановку технического регресса экономики и начало модернизации производства. В отношении к развитию экономического соревнования государству надо не абсолютизировать значение антимонопольной политики, не ограничиваться только ею: следует возвратиться, например, к политике стимулирования трудовой состязательности. В том числе и в частной сфере, где собственник-работодатель, если хочет остаться собственником, должен быть поставлен государством перед необходимостью обеспечить подлинно состязательные отношения участников кооперированного труда, направленные на повышение количества и качества результатов последнего и включающие товарищескую взаимопомощь как важнейшую составляющую. Здесь мало вырывать из контекста и пытаться внедрить сегодня некоторые атрибуты прошлого типа реанимирования звания героя труда – требуется, как справедливо отмечают многие исследователи, системный подход к использованию опыта прошлого в организации трудовой состязательности для реализации задачи, сформулированной президентом, о новой индустриализации, сопоставимой с советской 1930-х годов.

Таковы основные результаты наших исследований состязательных отношений в экономике, прежде всего конкуренции и её динамики.

А как же их уложить в русло теоретической экономии?

Как уже приходилось отмечать [4], мы, разработчики теоретической экономии как нового направления экономической науки, квалифицируем все другие существовавшие и существующие в ней направления как «недотягивающие» до адекватного и полного отражения экономических реалий. Однако такая критичность по отношению к предшественникам и современникам не означает нигилистического их полного отрицания – ведь теоретическая экономия именно как бы «вбирает» их в себя, приобретая, таким образом, вообще-то достаточно распространенную в сегодняшних исследованиях полиметодологичность, плюрализм исследовательских подходов, принцип их дополнительности. Правда, надо признать, что, во-первых, соединением существующего не ограничивается, конечно, теория, претендующая на статус новой, а во-вторых, принятая нами на вооружение полиметодологичность чревата иногда соединением несоединимого, а очень часто – эклектикой – и в результате исследовательским тупиком.

Средство недопущения такой эклектики и такого тупика в первом приближении, на мой взгляд, найдено в последние десятилетия научной школой кафедры экономической теории Ивановского государственного университета, возглавлявшейся профессором Брониславом Дмитриевичем Бабаевым, членом редколлегии нашего журнала «Теоретическая экономика». Исследовательская практика ивановских коллег показала, что опасность эклектики может наступить в том случае, если не определить точно соотношение мест-ареалов каждого из составляющих подходов в их симбиозе, их иерархию. И преодоление такой опасности возможно путем методологически обоснованного распределения «по местам» политэкономического и институционального, а также неоклассического подходов по отношению к анализу той или иной изучаемой экономической категории.

В прошлом году в таком методологическом русле впервые в науке проделала в своей докторской диссертации анализ такой остроактуальной и практически значимой категории, как распределительные отношения, доцент, а в настоящее время заведующая кафедрой экономической теории Ивановского государственного университета Елена Евгеньевна Николаева. Диссертация было подготовлена при научном консультировании Бронислава Дмитриевича, а мне вместе с Е.В. Сапир довелось участвовать в её защите в качестве официальных оппонентов. Применяв методологию классической политэкономии к анализу эндотерической, сущностно-содержательной

стороны исследуемой категории – современных распределительных отношений, она не оставила без внимания и рассмотрение формы проявления рассматриваемого объекта (которым только и ограничивается, заметим, сегодняшний mainstream неоклассики, игнорируя сущностно-содержательную сторону исследуемого объекта), используя с этой целью методы институциональной теории. Это позволило целостно, в единстве содержания и формы отразить предмет исследования.

В свое время тоже при научном консультировании Бронислава Дмитриевича мне в своей докторской диссертации и ряде монографий довелось подобное осуществить применительно к анализу сущности и динамики конкуренции. И в настоящее время эта протоптанная ивановцами методологическая тропинка стала исследовательским ориентиром в диссертационных работах членов возглавляемой мною кафедры экономической теории Ярославского государственного технического университета. Тропинка эта ведет к целостному, системному, а значит, и наиболее адекватному отражению предмета исследования.

А раз коснулись термина «системный», то и Бронислав Дмитриевич, и я считаем, что на особое место в разработке философско-методологических основ теоретической экономики надо поставить такого выдающегося системолога-науковеда современности, как Урак Жолмурзаевич Алиев – член редколлегии электронного научно-экономического журнала «Теоретическая экономика», вице-президент Образовательной корпорации «Туран» (г. Астана, Республика Казахстан), доктор экономических наук, профессор, президент Академии *Metaepistemia Universum*, действительный член Академии философии хозяйства. А рядом по праву должен быть назван в качестве другого выдающегося столпа в разработке нашего научного направления Петр Сергеевич Лемещенко – член редколлегии электронного научно-экономического журнала «Теоретическая экономика», заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета (г. Минск, Республика Беларусь), доктор экономических наук, профессор, действительный член Академии философии хозяйства.

Как Вы помните, мы выступили уже в первом номере нашего журнала за 2011 год с началом изложения своей принципиально новой методологической концепции теоретической экономики. Наиболее полно это было отражено как раз в статьях членов редакционной коллегии профессоров У.Ж. Алиева «Что такое и почему именно теоретическая экономика?» [1] и П.С. Лемещенко «Теоретическая экономика: истоки, предмет, методология» [2]. В упомянутой статье У.Ж. Алиева были тогда проанализированы причины и формы кризиса современной экономической науки, а также возможность теоретической экономики стать парадигмальной основой для поиска выхода из создавшегося кризиса. Одновременно теоретическая экономика рассматривается в качестве базовой экономической дисциплины современных экономических знаний. А в статье П.С. Лемещенко раскрываются закономерности эволюции институциональных основ парадигм экономической науки и методологические рамки формирования теоретической экономики как научной дисциплины. При этом показано, что институциональная ценность – центральная материя предмета данной дисциплины.

Принципиальное значение в дальнейшей разработке теоретической экономики получила статья, с которой выступил У.Ж. Алиев в третьем и четвертом номерах нашего журнала за 2011 год. Она называется «Методология построения общей предметной модели научной дисциплины (к обоснованию теоретической экономики)» [5]. В данной статье представлены различные понятия, элементы, которые характеризуют научную дисциплину в разных ее аспектах. Рассмотрена содержательная характеристика каждой из сторон научной дисциплины в их полилектическом единстве, которые с помощью системы понятий и категорий образуют целостную дисциплинарную модель науки. Как видите, после первой заявки «в первом приближении» о теоретической экономике как новом научном направлении теперь начата попытка шире и глубже охарактеризовать его с

общенаучных позиций, которая была и будет продолжена в последующих публикациях журнала.

Читатели нашего журнала заметили и важное значение в разработке теоретической экономики статьи У.Ж. Алиева «Система объектов теоретической экономики как научной дисциплины» [6], где дается объектный анализ теоретической экономики, рассматривается «общественное производство», как предельный объект исследования теоретической экономики, раскрывается общая (интегральная) структурная модель общественного производства и производственного отношения, как «родового» отношения, состоящего из «видовых» и «особенных» отношений.

Принципиальное значение в этом направлении имели, на мой взгляд статьи Николаевой Елены Евгеньевны [7] и Вашего покорного слуги [4] в следующем, четвертом (десятом) номере за июль прошлого года. В статье Николаевой Е.Е. «Взаимодействие политэкономического и институционального подходов в экономических исследованиях как требование современной экономической теории» рассматривается вопрос о взаимодействии политэкономического и институционального подходов, проблема взаимодействия экономического и социального детерминизма в современных экономических исследованиях. Это взаимодействие показано на примере анализа распределительных отношений и их деформаций в экономике России. Моя же статья-доклад «Теоретическая экономика как журнал и научное направление» была посвящена анализу главного содержания вышедших к весне 2012 года восьми номеров нашего электронного журнала «Теоретическая экономика». Статья утверждает и показывает, что это содержание заключается в создании и развитии нового направления экономической науки, названы ученые, которые внесли наибольший вклад в разработку этого нового направления, показано, чем оно отличается от известных в экономической науке направлений.

Важным шагом, считаю, в разработке и развитии теоретической экономики выступила проведенная в Ярославле в прошлом году Международная научная конференция по теме «Теоретическая экономика как научное направление: проблемы развития в современных условиях» [3, 4]. Особое внимание хотел бы в её материалах обратить на работы действительных членов Академии философии хозяйства – доктора экономических наук из МГУ им. М.В. Ломоносова Тамары Николаевны Юдиной, заместителя главного редактора нашего журнала Галины Алексеевны Родиной и члена редколлегии Петра Сергеевича Лемещенко. В статье Юдиной Т.Н. «Правда как клеточка гармоничной, самодостаточной хозяйственной системы – домостроительства» [8] предпринята попытка реконструкции гармоничной, самодостаточной хозяйственной системы – домостроительства – в контексте трудов двух Карлов: К. Маркса (XIX в.) и К. Поланьи (XX в.). Домостроительство, по мнению Т.Н. Юдиной, является и исторической, и современной хозяйственной системой. В этом заключается актуальность проведенного автором уникального, не имеющего прецедента, научного исследования домостроительства и домостроя, у истоков которых стоят античные ученые Ксенофонт и Аристотель и отечественные мыслители (И.С. Пересветов, И.Т. Посошков, М.В. Ломоносов, В.Н. Татищев, Д.И. Менделеев). Правда, утверждает Т.Н. Юдина, является клеточкой гармоничной, самодостаточной системы (это также авторское открытие, сделанное благодаря философско-хозяйственному методу анализа).

Статья Г.А. Родиной «Структура теоретической экономики: эволюция взглядов» [9] посвящена эволюции теоретической экономики, в которой автор выделяет три этапа. Первый – возникновение классической политической экономики, открывшей эпоху так называемых «великих» обществоведческих теорий. Теория и практика являли собой синкретическое единство, что позволяло исследовать экономику как целое. Второй этап – бифуркация теоретической экономики, которая привела к обособленному развитию эндотерического и экзотерического подходов. Третий этап – формирование спроса на «великие» экономические теории в результате возникновения на рубеже XX-XXI веков новой экономической реальности.

В статье П.С. Лемещенко «Политическая экономия кризиса» [10] раскрываются природа, причины и типология мировых экономических кризисов, которые рассматриваются как главные источники структурных изменений хозяйственного развития. При этом Петр Сергеевич анализирует взаимосвязь научно-технических открытий с денежно-кредитной политикой и противоречивой экономической динамикой. В статье отмечается, что капитал как явление порождается кризисом, но, в свою очередь, в каждом институциональном цикле самоотрицает себя, формируя совершенно новое явление – метакapитал, новые мотивы, цели, формы организации и многое другое, которое создает неопределенность политико-экономической среды, обостряя тем самым противоречия современной экономики и снижая ее движущие силы к устойчивому социально-экономическому развитию. Противоречие индивидуально-коммерческого и социально-нравственного уже выходит с уровня национального и регионального на международный уровень со всеми последствиями.

Далее в плане разработки теоретической экономики и её дальнейшего развития применительно к осмыслению сегодняшних и завтрашних социально-экономических реалий считаю необходимым выделить работу костромских исследователей во главе с Василием Владимировичем Чекмаревым «Теоретическая экономика и экономическая теория: общее и особенное» [11], статью члена редколлегии нашего журнала, профессора Николая Кирилловича Водомерова из г. Химки Московской области «О необходимости и основах создания альтернативного курса макроэкономики» [12] и публикацию молодого ученого из Костромы Сергея Валерьевича Головина «Проблема экономической науки в дискурсе теории экономики» [13].

В упомянутой статье Чекмарева В.В., Лягушева Г.Е., Тишиной В.Н. анализируется правомерность идентификации экономической науки с учетом ее предметной специфики. Рассматриваются отличительные особенности экономической теории и теоретической экономики. Предлагается методологический инструментарий осмысления эволюции предметной определенности экономической науки. Выделяется общее и особенное в экономической теории и теоретической экономике.

А в работе Н.К. Водомерова, как Вы помните, показаны принципиальные различия в методологии марксистской и неоклассической макроэкономики. На данных статистики проиллюстрирована справедливость основных выводов марксистской макроэкономики. Обосновываются преимущества марксистской макроэкономики. Предложена трехсекторная модель для анализа капиталистического общественного воспроизводства, построенная на основе марксистской политэкономии. Сделаны выводы о возможностях ее развития и использования в исследовании экономических процессов и преподавании экономической теории.

Что же касается уже названной публикации С.В. Головина, то в ней обосновывалось одно из возможных направлений решения проблемы экономической науки в дискурсе теории экономики. В основе авторской позиции лежат теоретические взгляды У.Ж. Алиева, Г.Б. Клейнера, В.В. Чекмарева. Методологически анализ обеспечен использованием междисциплинарного подхода. При этом междисциплинарность базируется как на общеметодологическом, так и на частнометодологическом инструментарии анализа. Теоретическая схема подкреплена практическим примером использования модели интегративных этапов стратегического развития предприятий.

Но особую значимость, по-моему, представляет работа У.Ж. Алиева «Научные основы общей теории и структуры экономической системы», опубликованная в третьем (пятнадцатом) и четвертом (шестнадцатом) номерах нашего журнала за 2013 год [16]. В первой части её на основе анализа эволюции взглядов и определений понятия «экономическая система» автором обосновываются научные основания общей теории и инвариантно-интегративной (девятиэлементной) структуры экономической системы, как таковой. Таким образом, в ней сделана попытка очертить основные контуры общей теории экономических систем. Во второй же части на основе анализа эволюции взглядов и определений понятия «экономическая система» автором

обосновываются научные основания общей теории и инвариантно-интегративной (девятиэлементной) структуры экономической системы, как таковой. Таким образом, в ней сделана попытка очертить основные контуры общей теории экономических систем.

Конечно, несмотря на сделанное мною достаточно пространное перечисление работ, сегодняшнее состояние теоретической экономики как научного направления – это, несомненно, лишь начало пути. Надо, повторюсь, научно осмысливать пути прорыва социума и его хозяйства из нынешней катастрофы в запостмодерновое состояние. А это требует и новых, прорывных методологических подходов к исследовательской работе, которые предоставляет теоретическая экономика.

Применительно же к «конкурентной» теме пока неясными и требующими дополнительных исследований представляются проблемы прогнозирования состязательных экономических отношений: как единство угасания и обострения конкуренции приведет к её самоликвидации и указанные отношения станут проявляться только в форме трудовой состязательности субъектов запостмодернового социума? Мощной подпиткой в разработке этих проблем выступил представленный на данную конференцию и опубликованный в номере пятом (семнадцатом) нашего электронного журнала [15] материал на тему «Цивилизационные аспекты экономического развития». Его подготовил Филипенко Антон Сергеевич, доктор экономических наук, профессор кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко (г. Киев, Украина), вице-президент Академии наук высшей школы Украины, Заслуженный деятель науки и техники Украины, действительный член (академик) Российской академии гуманитарных наук и Академии философии хозяйства, Философско-экономического ученого собрания, член редколлегии альманаха экономического факультета и Центра общественных наук МГУ им. М.В. Ломоносова «Философия хозяйства» и электронного научно-экономического журнала ЯГТУ «Теоретическая экономика». Его статья посвящена анализу цивилизационных аспектов экономического развития. Основное внимание в ней уделено проблеме ресурсов экономической динамики в различных цивилизационных образованиях, соотношению между глобальными и локальными цивилизациями, перспективным источникам экономического роста. Выдвинуто положение о формировании в настоящее время ноосферно-космической цивилизации, в условиях которой происходит трансформация традиционного гомо экономикус в гомо космикус. Таким образом, работа Антона Сергеевича Филипенко представляет собой необходимое теоретико-методологическое «преддверие» к обсуждению проблемы современной конкуренции и её динамики именно в русле дальнейшего развития теоретической экономики.

Надеюсь, что и другие материалы докладов на данную конференцию будут способствовать дальнейшему исследованию конкуренции и её динамики в русле теоретической экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алиев У.Ж. Что такое и почему именно теоретическая экономика? [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
2. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: истоки, предмет, методология. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
3. Гордеев В.А. Теоретическая экономика как научное направление: проблемы развития в современных условиях (обзор материалов международной конференции в Ярославле. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>

4. Гордеев В.А. Теоретическая экономика как журнал и научное направление. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
5. Алиев У.Ж. Методология построения общей предметной модели научной дисциплины (к обоснованию теоретической экономики). [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
6. Алиев У.Ж. Система объектов теоретической экономики как научной дисциплины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
7. Николаева Е.Е. Взаимодействие политэкономического и институционального подходов в экономических исследованиях как требование современной экономической теории. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
8. Юдина Т.Н. Правда как клеточка гармоничной, самодостаточной хозяйственной системы – домостроительства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
9. Родина Г.А. Структура теоретической экономики: эволюция взглядов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
10. Лемещенко П.С. Политическая экономия кризиса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
11. Чекмарев В.В., Лягушев Г.Е., Тишина В.Н. Теоретическая экономика и экономическая теория: общее и особенное. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
12. Водомеров Н.К. О необходимости и основах создания альтернативного курса макроэкономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
13. Головин С.В. Проблема экономической науки в дискурсе теории экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
14. Алиев У.Ж. Научные основы общей теории и структуры экономической системы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
15. Филипенко А.С. Цивилизационные аспекты экономического развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
16. Гордеев В.А. Конкуренция в современной экономике: диалектика эволюции. Монография. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2005. – 70 с.
17. Гордеев В.А. Конкуренция и ее развитие: системный анализ. Монография. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2006. – 115 с.
18. Гордеев В.А. Конкуренция и её развитие: Монография. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2008. – 299с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ И ДУАЛИЗМ МЕТОДОЛОГИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Липов Владимир Валентинович

доктор экономических наук, профессор. Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина,
кафедра международной экономики менеджмента ВЭД
г. Харьков, Украина. E-mail: lipov_vl@mail.ru

Аннотация. Рассмотрены подходы к определению конкурентоспособности региона, отмечено недостаточное внимание к исследованию её институциональной составляющей, представлены региональные составляющие институциональной архитектуры социально-экономических систем на нано-, микро-, мезо-, макро- и мега уровнях.

Ключевые слова: институт; институциональная архитектура; конкурентоспособность; критерии конкурентоспособности региона; региональная экономика; механизм

Код УДК: 330.837:332.132:339.137

Annotation. The article gives an overview of the approaches offered for determination of competitiveness of a region. The author also marks out insufficient attention to the research of its institutional constituent and presents the regional constituents of institutional architectonics of the socio-economic systems on nano-, micro-, meso-, macro- and mega levels.

Keywords: institute; institutional architectonics; competitiveness; criteria of competitiveness of region; regional economy; mechanism

Важным элементом теоретического осмысления проблем современной конкуренции является исследование её институциональной составляющей. Институциональная теория оказалась в центре внимания ученых-экономистов в начале нового тысячелетия в результате переосмысления проблемы трансформации постсоветских обществ как проблемы, прежде всего институциональных изменений, перехода к иной структуре институционального механизма хозяйствования. Эффективность их осуществления предопределяет потенциал конкурентоспособности, как отдельных товаров, их производителей, так и национальных экономик в целом. Российская Федерация, как государство, объединяющее регионы с существенно отличающимися условиями хозяйствования сталкивается с дополнительной проблемой, связанной с необходимостью учета этой специфики при разработке программ социально-экономического развития страны, осуществлении политики повышения конкурентоспособности с учетом региональной специфики. Осознание этой проблемы стимулирует рост числа публикаций, посвященных исследованию специфики региональной конкурентоспособности.

Происходит признание того факта, что субъектами конкурентной борьбы выступают не только отдельные производители, национальные экономики в целом, но и регионы, их составляющие. Одновременно встает проблема определения подходов к исследованию регионов как «самодостаточных конкурентоспособных и развивающихся экономических единиц» на разных их уровнях [1], выявления критериев их конкурентоспособности [2]. Отталкиваясь от традиционных подходов к определению конкурентоспособности отдельных производителей, Ю. Перский и Н. Калюжнова предлагают под конкурентоспособностью регионов понимать их способность достигать успеха в экономическом соперничестве с другими регионами [3]. С противоположной стороны, Д. Божаренко в своем определении конкурентоспособности региона акцентирует внимание на социальной сущности задач, возлагаемых на региональную политику. Для него региональная конкурентоспособность предстает как способность отвечать требованиям конкурентного рынка предоставления общественных благ, с учетом интересов населения и хозяйствующих субъектов и в сопоставлении с предоставлением аналогичных благ в других регионах [1, с. 17]. Близкое по социальной направленности определение предлагает и Т. Кузин. Ученый одновременно акцентирует внимание на экономической стороне конкурентоспособности, как отражении необходимости эффективной организации социального воспроизводственного процесса на региональном уровне [4]. Углубление представлений о содержании понятия региональная конкурентоспособность позволило В. Парахиной и Д. Богданову выделить в качестве ключевых характеристик необходимость достижения высокого уровня жизни населения, эффективности функционирования хозяйственного механизма региона и его инвестиционной привлекательности [5]. Комплексную методику оценки региональной конкурентоспособности предлагает Р. Фатхудинов. Она предполагает учет расходов из госбюджета на НИОКР, развитие человека (образование, здравоохранение, социальную сферу); среднюю продолжительность жизни; интенсивность торговли с другими регионами; уровень инфляции; обеспеченность природными ресурсами на душу населения; представительство в регионе крупных конкурентоспособных фирм России [6, с. 79]. Существенно дополняет этот перечень Г. Белякова. Ученый предлагает учитывать в качестве критериев конкурентоспособности региона валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения и его динамику; экспортно-импортную ориентацию экономики (удельный вес экспорта в ВРП); отраслевую структуру; структуру убыточных предприятий; объем инвестиций; бюджет региона; покупательную способность населения; малое предпринимательство и тенденции его развития; заработную плату по отраслям региональной экономики и ее удельный вес в доходах населения; безработицу и ее структуру; удельный вес наукоемких технологий и наукоемкой продукции в общем объеме выпускаемой продукции [7]. Усложнение структуры критериев региональной конкурентоспособности стимулировало появление работ, предполагающих их интегративную оценку [1, 8].

Общим для перечисленных подходов является игнорирование или недооценка институциональной составляющей обеспечения региональной конкурентоспособности [9]. Название публикации Т. Гареева «Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta?» вполне адекватно отражает состояние проблемы [10]. Одновременно уже сама тематика немногих опубликованных результатов исследований говорит о непосредственной связи проблем совершенствования конкурентоспособности регионов и институционализма. Это проблемы регионального экономического развития, работа того же Т. Гареева [11], институциональные механизмы регионального инновационного развития [12, 13]. Однако инновационные работы в сфере регионального институционализма А. Амина [14] и А. Лагендика [15] лишь с десятилетней задержкой попадают в сферу внимания регионалистов на постсоветском пространстве.

Цель статьи – показать возможности использования институционального подхода в целом и предложенной автором в рамках концепции институциональной комплементарности лестницы оснований институциональной архитектоники социально-экономических систем, в частности, для

исследования институциональных составляющих обеспечения региональной конкурентоспособности.

Во многом отставание в использовании возможностей институционального анализа предопределяется состоянием институционального направления экономической науки. С одной стороны, оно активно развивается, однако, с другой, – сохраняет противоречия и неоднозначности в понимании самого исходного объекта исследования – института. Признание неоднородности института как общепризнанной нормы социального взаимодействия, наличия сложной взаимодополняющей структуры комплементарной взаимозависимости и взаимодополнительности институциональных образований, позволяет по-новому подойти к исследованию институциональных систем в целом, институциональному обеспечению конкурентоспособности, в том числе и на региональном уровне, в частности [16]. Оно дает в руки исследователя значительно более утонченный аппарат систематизированного изучения множества разнородных явлений социальной жизни, общим для которых является институционализация взаимодействия субъектов хозяйствования, в конечном итоге обеспечивающих слаженное конкурентоспособное функционирование экономических систем или их прозябание на периферии глобальной экономики.

Отправным моментом исследования институциональной составляющей региональной экономики является определение взаимосвязи ее элементов с иерархией оснований институциональной архитектуры социально-экономических систем (табл. 1.) [17, с. 31]. Рассмотрим их особенности в контексте региональной экономики.

Таблица 1

Иерархия оснований институциональной архитектуры социально-экономических систем (СЭС)

Уровень	Элемент институциональной архитектуры
Нано	Потребности, ценности, индивидуальные знания, умения, навыки, организационные рутины, интересы, стили мышления, протоинституты, институциональные формы и функции, коллективные конвенции
Микро	Институты (формальные, неформальные), институциональные органы, формы координации и управления транзакционными издержками
Мезо	Институциональные блоки в рамках социальных сфер, социальные системы производства, режимы накопления и способы развития, региональные и отраслевые институциональные системы
Макро	Базовые институты социальных сфер, социально-экономические системы (СЭС)
Мега	Социально-экономические модели, интеграционные союзы, глобальное хозяйство

Наноуровень иерархии оснований институциональной архитектуры составляют исходные элементы, обеспечивающие возможность формирования институтов и определяющие их специфику с точки зрения восприятия субъектами-носителями. Сложность исследования элементов институциональной архитектуры предопределяется одновременным существованием отдельных

из них на разных (сознательное, подсознательное и бессознательное) уровнях восприятия и регуляции деятельности человека. На *уровне сознания* в качестве элементов наноуровня выступают *потребности, интересы* (предопределяют, чего мы хотим), *знания, умения, протоинституты* (регламентируют, как именно мы достигаем своей цели). На уровне *подсознания* к *потребностям*, сформированным в результате сознательной деятельности человека, и усвоенным до уровня автоматизма добавляются *ценности, стили мышления* (как приобретенный в процессе жизнедеятельности навык восприятия и оценивания окружающей реальности), *навыки* (определяют, как мы достигаем своей цели). Наконец, на *бессознательном уровне* помимо *физиологических потребностей* включаются *инстинкты, коллективные архетипы, стили мышления* (как заданные на уровне физиологии деятельности мозга), *протоинституты* (сочетание метаинстинктов – цепочек последовательных инстинктивных реакций (бессознательное) с вкраплением последовательностей целеустремленных общественных действий (сознательное)) – они определяют как цель нашего действия, так и способ ее достижения. Соответственно, если на сознательном уровне мы имеем возможность непосредственно анализировать исходные факторы поведения субъектов хозяйствования, на подсознательном уровне такой анализ возможен через исследование факторов, повлекших формирование соответствующих умений и навыков, то на бессознательном уровне мы можем лишь опосредствовано определить специфику их влияния на институционализацию деятельности субъектов ведения хозяйства. Именно на региональном уровне формируются и в первую очередь проявляют себя бессознательный и подсознательный уровни регуляции хозяйственной деятельности человека. На этом уровне закладываются и предопределяются конкурентные преимущества выходцев из определенных регионов в одних и неэффективность в других видах деятельности. В этой связи стоит напомнить высказывание, популярное среди культурологов, специалистов по кросс-культурному менеджменту, утверждающих, что нет хороших или плохих культур, культуры просто разные. Перед менеджером ставится задача выявить и опереться в своей деятельности на те качества, по которым носитель культуры имеет конкурентные преимущества, может принести максимальную отдачу.

Стили мышления в конечном итоге отражают соотношение двух альтернативных типов восприятия человеком окружающей реальности – Западного / Восточного. Соответствующее *дуальное определение мышления* может иметь следующий вид: процесс (моделирования систематических отношений / целостного восприятия окружающего мира) на основе (безусловных положений / интуитивного восприятия взаимосвязей и взаимозависимостей) (Западное / Восточное). Приоритет левополушарного, абстрактно-логического, аналитического, дискретного или правополушарного, пространственно-образного, синтетического, симультанного восприятия мира определяет специфику восприятия, видения и осмысления человеком окружающей реальности, культуры, в том числе и принятых алгоритмов социального взаимодействия (институтов). Уже в самом способе мышления закладывается *приоритет целостного восприятия мира*. Следовательно – и понимание человеком себя как его неотъемлемой части, подчинение собственных интересов интересам сообщества (восточные культуры). Альтернативный вариант (западные культуры) предполагает выделение частей окружающей реальности с дальнейшим их объединением на основе последовательного анализа и синтеза, соответственно и допущение самоценности отдельного индивида и *приоритет его собственных интересов* [18]. Формирование Западного типа мышления, и это еще раз подтверждают результаты всемирного исследования ценностей Р. Инглхарта, во многом является результатом модернизационного процесса, способствующего развитию секулярно-рациональных ценностей [19]. Чрезвычайное разнообразие региональной специфики России обуславливает особую актуальность этой составляющей наноэкономического уровня институциональной архитектоники.

Социальные ориентации ценностной системы занимают особое место среди элементов наноуровня иерархии оснований институциональной архитектоники. **Ценности** – стабильные,

объективированные, субъективно-психологические, регулятивные внутренние отношения личности к окружающему миру, формирующие ее мировоззрение и предопределяющие нацеленность, характер и интенсивность хозяйственной активности. Их место и значимость в институциональной архитектонике предопределяется тем, что именно ценности, составляющие основу мировоззрения человека (на подсознательном уровне), обуславливают принятие или отторжение институтов. Исследования ценностной составляющей национальных культур хозяйствования демонстрируют как наличие общих черт, формирующих национально-культурную целостность, так и частичные отличия, особенности на региональном, профессионально-образовательном, имущественно-сословном, возрастном, гендерном уровнях. Особую значимость исследование региональных отличий ценностных систем приобретает в условиях Российской Федерации, где региональные особенности проявляются особенно выражено.

Принадлежность ценностей к подсознательному уровню регуляции жизнедеятельности человека, неявному знанию, существенно усложняет процесс определения ценностей, которые реально влияют на специфику институциональной системы. Значительный прогресс в этом направлении достигнут благодаря работам Г. Хофстеда (коллективизм / индивидуализм, большая / малая дистанция власти, отношения к неопределенности, маскулинность / феминность, ориентация во времени) [20], Р. Инглхарта (традиционное / секулярно-рациональное, выживание / самоактуализация) [19], Ш. Шварца (власть, достижения, гедонизм, саморегуляция, универсализм, конформность / традиционализм, безопасность, доброжелательность) [21], Ф. Тромпенаарса и Ч. Хампден-Тернера (коллективизм / индивидуализм, отношение к правилам, уровень «диффузности» национальных культур, интенсивность эмоций, принципы переустановления статуса, отношения ко времени и природе) [22]. Накоплен и постоянно пополняется значительный массив сравнительных данных о характеристиках ценностных ориентаций национальных культур большинства стран мира, в том числе и на региональном уровне. Открытость их методологической базы и активное привлечение местных специалистов способствуют проведению сравнительных локальных исследований, которые могут быть использованы в процессе планирования и осуществления региональной политики.

Специфика коллективных архетипов, этосных ценностей, стилей мышления, протоинститутов, ценностей составляет основу определения особенностей институционального уклада, как на национальном, так и на региональном уровне хозяйственных отношений. Именно они формируют как специфическую национальную культуру ведения хозяйства, так и особенности отдельных региональных культур. Дополнительным фактором формирования региональных особенностей на наноуровне институциональной архитектоники становится локальное расположение значительных групп национальных меньшинств, историческое влияние пограничных регионов стран-соседей [23].

Отличие между ценностями и институтами иллюстрирует рис. 1. Если первые отображают объективированное социальной реальностью отношение субъекта к явлениям окружающего мира, то вторые задают нормы межсубъектных отношений.

Рутины – нормы взаимодействия, действующие в пределах конкретной организационной структуры. Выход рутин за пределы организации, восприятие их в качестве общепризнанных норм поведения и означает переход с микро- на мезо- и макроуровень институциональной системы. Этот переход обеспечивают **коллективные конвенции**, выражающие общественные договоренности о принятии и способах применения институтов. Они опосредуют связь между ценностями и институтами. Конвенции являются тем элементом институциональной системы, который обеспечивает ее динамизм и изменчивость. Ключевая роль в их принятии или отторжении принадлежит элитным группам общества, которые выступают в качестве своеобразных «лидеров потребительских предпочтений» по отношению к институтам. Соответственно на региональном уровне ключевое значение приобретают региональные элиты.

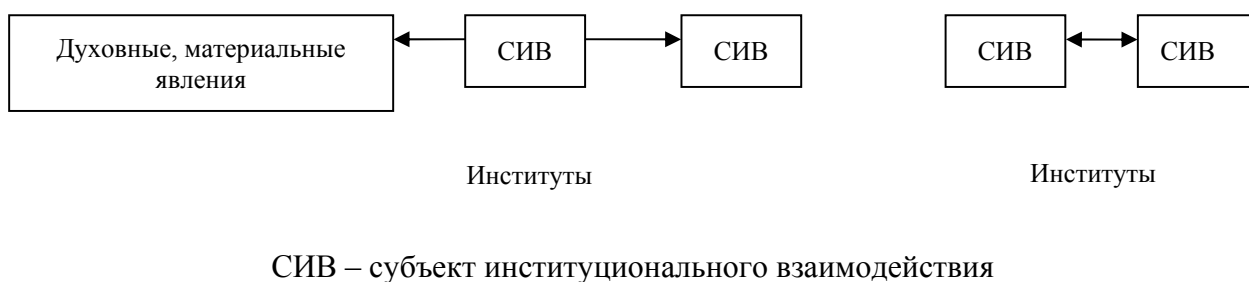


Рис. 1. Институциональное взаимодействие: ценности и институты

Специфика коллективных архетипов, этосных ценностей, стилей мышления, протоинститутов, ценностей составляет основу определения особенностей институционального уклада, как на национальном, так и на региональном уровне хозяйственных отношений. Именно они формируют как специфическую национальную культуру ведения хозяйства, так и особенности отдельных региональных культур. Дополнительным фактором формирования региональных особенностей на микроуровне институциональной архитектуры становится локальное расположение значительных групп национальных меньшинств, историческое влияние пограничных регионов стран-соседей [23].

Отличие между ценностями и институтами иллюстрирует рис. 1. Если первые отображают объективированное социальной реальностью отношение субъекта к явлениям окружающего мира, то вторые задают нормы межсубъектных отношений.

Рутин – нормы взаимодействия, действующие в пределах конкретной организационной структуры. Выход рутин за пределы организации, восприятие их в качестве общепризнанных норм поведения и означает переход с микро- на мезо- и макроуровень институциональной системы. Этот переход обеспечивают **коллективные конвенции**, выражающие общественные договоренности о принятии и способах применения институтов. Они опосредуют связь между ценностями и институтами. Конвенции являются тем элементом институциональной системы, который обеспечивает ее динамизм и изменчивость. Ключевая роль в их принятии или отторжении принадлежит элитным группам общества, которые выступают в качестве своеобразных «лидеров потребительских предпочтений» по отношению к институтам. Соответственно на региональном уровне ключевое значение приобретают региональные элиты.

Микроуровень. Институты – общепринятые нормы социального взаимодействия. Их можно назвать своеобразными конструктивными единицами, кирпичиками, из которых выстраиваются более сложные производные институциональные образования. На региональном (мезо-) уровне преимущество получают **неформальные нормы** (обычаи, традиции, обряды, ритуалы). На макроуровне они закрепляются в общегосударственных **формальных нормах** (Конституция, законы, подзаконные акты). Однако именно опора на ценности и неформальные нормы обеспечивает восприятие и выполнение формальных норм со стороны субъектов ведения хозяйства. В свою очередь органы местного самоуправления также являются источником создания локальных формальных институтов. **Институциональные органы** – комплексы комплементарных институтов, обеспечивающих выполнение определенных функций. Примерами институциональных органов могут служить совокупности нормативных документов и организационных форм взаимодействия, обеспечивающих в рамках конкретных организаций выполнение функций управления, финансирования, бухгалтерского учета, сбыта, снабжения. На региональном уровне формирование институциональных органов связывается с выстраиванием единой архитектуры элементов институциональной системы, способной обеспечить выполнение конкретных задач регионального

развития, в том числе и в сфере осуществления *программ совершенствования и управления региональной конкурентоспособностью*. Комплексы комплементарных институтов образуют **организационные формы социального взаимодействия**, обеспечивающие *координацию деятельности экономических субъектов и оптимизацию трансакционных издержек* в соответствии с особенностями задач, которые на них возлагаются. К ним относятся *община, домохозяйство, местные сообщества, государство, рынок, сетевые структуры, кооперация, межфирменный контракт, иерархии (организации)*. Свое реальное воплощение организационные формы находят в таких институциональных образованиях, как *предприятие, фирма (иерархии), добровольные объединения субъектов ведения хозяйства, семья (домохозяйство), государствения*.

Мезоуровень институциональной архитектоники социально-экономических систем. В современном мире интенсифицируется и углубляется пространственное взаимодействие субъектов ведения хозяйства как на национальном, так и на глобальном уровнях. Однако объективные предпосылки более тесного взаимодействия на уровне локальных сообществ предопределяют сохранение на нем достаточно значительного объема специфических региональных институциональных образований. Более того, именно особенности формирования институциональных систем дают основания некоторым ученым утверждать, что *само развитие институциональных исследований можно было бы назвать результатом регионального империализма в экономической теории*, расширения инструментария исследований одной дисциплины за свои пределы, на другие науки. Ведь *формирование собственно института, как общепризнанной нормы социального взаимодействия, происходит именно тогда, когда рутинная выходит за пределы конкретной организации (семья, предприятие), с микроуровня переходит на мезоуровень экономического взаимодействия, уровень региональной (пространственной) экономики, региональных институциональных систем*. Большинство из перечисленных форм организационных образований (община, домохозяйство, местные сообщества, сетевые структуры, кооперативы) основную деятельность осуществляют именно на локальном, региональном уровне. Это *органы местного самоуправления, региональные союзы предпринимателей, работодателей, наемных работников. А так же кластерные структуры* (концентрация фирм в определенной сфере предпринимательской деятельности, связанных между собой технологически и, как правило, по признаку географической близости) и *цепочки добавленной стоимости* (сети автономных или полуавтономных бизнес-единиц, которые совместными усилиями обеспечивают процесс создания товара и доведения его к конечному потребителю). Именно последние организационные формы получают приоритетное развитие в современных условиях, представляются ключевым инструментом повышения региональной конкурентоспособности и привлекают внимание исследователей.

Свою специфику имеет деятельность на региональном уровне *государственных структур*, которые благодаря своей близости к частному сектору непосредственно взаимодействуют с ним, выступают в качестве посредника между государством, бизнесом и местными сообществами. Механизмы представительной власти обеспечивают связь между доминирующими на мезоуровне неформальными институтами и создаваемыми законодательной властью формальными институтами. Обратная связь, обеспечиваемая региональной институциональной системой, помогает оценить эффективность государственной политики. *С региональных рынков* начинается выстраивание всей системы рыночных отношений. С них начинается путь продукта к потребителю и на них он заканчивается, независимо от масштабов деятельности производителя. Соответственно и с этой стороны вклад региональной институциональной системы в формирование конкурентоспособности представляется ключевым.

Еще одним важным элементом институциональной архитектоники на мезоуровне являются **институциональные блоки** – относительно устойчивые объединения институтов и организационных форм взаимодействия, которые действуют в определенных функциональных

сферах общественного воспроизводства. Специфические институциональные блоки формируются в сферах идеологии, политики, правового обеспечения, экономики. Они действуют как на общенациональном, так и на региональном уровнях. К основным институциональным блокам в сфере экономики относятся: производственные отношения, финансовые системы, корпоративное управление, модели производства, инновационные системы, институты государства общего благосостояния, обучения и подготовка персонала. Особое значение на региональном уровне и соответственно внимание исследователей привлекают институциональные блоки, действующие в сферах социальной поддержки, обучения и подготовки кадров, инновационного развития.

Макроуровень институциональной архитектуры формируют базовые институты и национальные социально-экономические системы. **Базовые институты** – это обобщенное выражение исторически устойчивых и постоянно воспроизводимых социальных отношений, которые обеспечивают самовоспроизводство общества путем его вертикальной, между социальными сферами (идеология, политика, экономика) и горизонтальной (в пределах каждой из них) интеграции. Исторически формирование базовых институтов происходит именно на региональном уровне. Подобие региональных институциональных систем и создает объективные основания образования единого национального государства, составляет его отличие от имперских образований. Свое непосредственное воплощение базовые институты находят в системах конкретных институтов и их комплексов. **Социально-экономические системы** – уровень институциональной архитектуры, объединяющий институциональные образования, действующие в сферах идеологии, политики, права, экономики в масштабах всего государства. Региональную институциональную структуру на макроуровне представляют *институты межрегионального сотрудничества* (в пределах государства), предпосылкой формирования которых является близость культуры, расположения, дополнительность природно-ресурсного потенциала, значительный исторический опыт взаимодействия, функциональные взаимозависимости составляющих смежных региональных хозяйственных комплексов, инфраструктурное единство.

Мегауровень институциональной архитектуры регионального экономического сотрудничества формируют институты трансграничного сотрудничества (специальные экономические зоны (СЭЗ), зоны свободной торговли (ЗСТ), трансграничные партнерства, кластеры, цепочки добавленной стоимости, промышленные зоны, инновационные проекты, группировки территориального сотрудничества). В случае с СЭЗ и ЗСТ инициатива стимулирования интенсификации международного сотрудничества принадлежит одной стороне, создающей в определенном микрорегионе привлекательные условия для иностранных партнеров. Другие формы трансграничного сотрудничества предусматривают взаимное многостороннее участие как частного бизнеса, так и государственных структур стран-участниц. Именно этот уровень экономического сотрудничества приобретает особое значение в современных условиях развития ЕС. Соответственно выделяются большие еврорегионы, которые объединяют пограничные территории разных стран-участниц ЕС и стран-соседей, географически, исторически и экономически связанные между собой, интенсификация сотрудничества между которыми составляет существенный потенциал развития всех участников международного интеграционного процесса. Одним из наиболее эффективных механизмов его реализации представляется формирование трансграничных цепочек добавленной стоимости, объединяющих производителей, расположенных в разных странах в пределах единого региона.

Выводы. Важной составляющей модификации конкуренции на современном этапе развития является рост значения её регионального среза. Это находит отражение в увеличении количества публикаций соответствующей тематики. Однако исследователи недостаточно внимания уделяют изучению институционального обеспечения региональной конкурентоспособности. Предложенный подход позволяет детализировать институциональные составляющие региональных институциональных систем и их вклад в повышение конкурентоспособности регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Божаренко Д. Системная диагностика конкурентоспособности регионов на национальном и мировом рынке / Д. Божаренко // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2012. – № 3. – С. 15–20.
2. Хашева И. Анализ факторов и интегральная оценка конкурентоспособности Ростовской области в сравнении с другими регионами ЮФО / И. Хашева // Международный научно-практический саммит «Мировое и региональное сообщества: «навстречу новым экономическим стратегиям». – Женева, 2013. – С. 97–105.
3. Перский Ю. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Ю. Перский, Н. Калюжнова. – М.: ТЕИС. – 2003. – 526 с.
4. Кузин Т. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества регионов Юга России / Т. Кузин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. – № 1. – С. 58–62.
5. Парахина В. Стратегическое управление региональными комплексами как фактор повышения их конкурентоспособности / В. Парахина, Д. Богданов. – Ставрополь: Диамант, 2008. – 149 с.
6. Фатхудино Р. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992-2015 / Р. Фатхудинов. – М.: Экономика, 2005. – 606 с.
7. Белякова Г. Конкурентоспособность региональной экономики: концепция опережающего развития / Г. Белякова. – Красноярск: СибГТУ, 2001. – 230 с.
8. Тяпушова Е. Методический подход к типологии регионов на основе оценки конкурентоспособности / Е. Тяпушова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2013. – Вып. 3. – С. 87–93.
9. Нуреев Р. Регионалистика: резервы институционального подхода / Р. Нуреев // TERRA ECONOMICUS. – 2009. – Т. 7, № 2. – С. 18–41.
10. Гареев Т. Региональный институционализм: terra incognita или terra ficta? / Т. Гареев // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Том 2, № 2. – С. 27–37.
11. Гареев Т. Институты и экономическое развитие на субрегиональном (мезо-) уровне / Т. Гареев // Общественные науки и современность. – 2010. – № 5. – С. 45–58.
12. Марков Л. Институциональные механизмы инновационного развития российских регионов / Л. Марков, В. Маркова, К. Казанцев // Регион: экономика и социология. – 2011. – № 4. – С. 19–38.
13. Марков Л. Институциональные особенности, модели кластеризации и развитие инновационных мезоэкономических систем / Л. Марков [и др.] // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 3. – С. 3–18.
14. Amin A. An Institutional Perspective on Regional Economic Development / A. Amin // International Journal of Urban and Regional Research. – 1999. – № 23, No. 2. – P. 265–278.

15. Lagendijk A. Regional institutions and knowledge: tracking new forms of regional development policy / A. Lagendijk, J. Cornford // *Geoforum*. – 2000. – № 31. – P. 209–218.
16. Липов В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем / В. Липов ; М-во образования и науки, молодежи и спорта Украины, Харьковский нац. ун-т им. В.Н. Каразина. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2011. – 483 с.
17. Липов В. Институциональная комплементарность как фактор формирования социально-экономических систем / В. Липов // *JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES* (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Том 4, № 1.
18. Несбит Р. География мысли / Р. Несбит. – М.: Астрель, 2011. – 285 с.
19. Инглхарт Р. Модернизация, культурные изменения и демократия / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М.: Новое издательство, 2011. – 464 с.
20. Hofstede G. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Revised and expanded 3rd Edition / G. Hofstede. – N.-Y.: McGraw-Hill, 2010. – 550 p.
21. Schwartz S. *Cultural value orientations* / S. Schwartz. – М.: PH SU HSE, 2008. – 62 p.
22. Тромпенаарс Ф. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса / Ф. Тромпенаарс, Ч. Хампден-Тернер. – Минск: Попурри, 2004. – 528 с.
23. Дятлов В. Предпринимательские меньшинства: торгаши, чужаки, или Посланные Богом?: симбиоз, конфликт, интеграция в странах Арабского Востока и Тропической Африки / В. Дятлов. – М., 2006. – 256 с.

СОТРУДНИЧЕСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ: КТО КОГО?

Толокина Елена Леонидовна

доктор экономических наук, профессор. Московский педагогический университет, кафедра экономики и менеджмента
г. Москва, Российская Федерация. E-mail: tolokina@yandex.ru

Аннотация. Статья посвящена проблеме соотношения конкуренции и сотрудничества в современном хозяйстве, переходящем на стадию постиндустриального развития. Автор исследует аксиому о конкуренции как единственном факторе роста в рыночной экономике, обосновывает противоречивое единство конкуренции и сотрудничества в институциональной структуре современного предприятия, использующего такие средства производства, как информационные технологии. В статье обосновывается вывод, что сотрудничество и взаимопомощь начинают играть всё большую роль в достижении высокой эффективности хозяйства, поскольку развитые страны постепенно переходят к обществу знаний, имеющих в значительной степени нерыночную природу. Кроме того, автор показывает, что и рынок использует в своем механизме развития не только конкурентную борьбу, но и элементы сотрудничества, гуманизирующие сам рыночный механизм.

Ключевые слова: конкуренция; эффективность хозяйства; конкурентная политика; рыночный механизм; благосостояние; сотрудничество

Код УДК: 330.01

Annotation. This article is devoted to the problem of balance between competition and co-operation in the modern economy which goes over to the postindustrial stage. The author analyzes the axiom that competition as a single factor of growth in the market economy and substantiates a contradictory unity of competition and co-operation in a modern factory which uses information technologies. Thus, the author draws a conclusion, that co-operation and mutual assistance increase their influence on efficiency of economy. This happens as now well-developed countries go over to a knowledge society which has not only market features. Besides, the author shows that the market uses not only competition, but also co-operation.

Keywords: competition; efficiency of economy; competitive policy; market mechanism; welfare; cooperation

В науке есть положения, которые являются как бы аксиомами. Именно на базе таких аксиом сооружается система знания, считающаяся общепринятой. В ней все последующие взаимосвязи добротнo доказаны. Однако основание такой системы как бы «договорное». Если кто-то предполагает, что этим грешат лишь гуманитарные науки, то он глубоко заблуждается. Природа знаменитого электрона, на котором базируется физика, никому не известна. Принято считать, что... и дальше выдвигается некоторое предположение, рабочая гипотеза, до сих пор не доказанная, но зато позволившая двинуться дальше в исследовании материи. Некая пропасть, через которую построили временный мостик.

К таким положениям в экономической теории относится знаменитое «конкуренция – двигатель прогресса». Назначенная одним из главных элементов рыночного механизма, конкуренция является тем средством, при котором действие этого механизма обеспечивает

эффективность хозяйствования. В рыночной экономике эффективность понимается достаточно узко – прибыльность, укоренение в определенной нише определенного рынка с целью в дальнейшем увеличения той же прибыльности производства. Ученые достаточно широко трактуют необходимость конкуренции. Так, определением конкурентной политики государства предлагается считать такую политику, которая способствует эффективному функционированию экономики и повышению благосостояния граждан [1, с. 262]¹. Однако и плановая экономика СССР долгие годы отличалась такими результатами. Страна вышла в разряд сверхдержав, благосостояние народа постепенно повышалось. Советская наука и техника не уступала зарубежным достижениям в высокотехнологических отраслях, что позволило СССР занимать 2-е место в мире по объему ВВП, быть примером в интеллектуальном развитии населения и т.д., и т.п. Однако конкуренция в этом типе хозяйства отсутствовала. На её месте находился механизм централизованной координации экономических связей, число которых к концу советского периода развития России перевалило за миллиард.

Принято (именно принято!) считать, что как раз конкуренции и не хватило СССР для преодоления объективных противоречий командно-административной экономики. Китай, добавивший рыночный механизм к плановому регулированию оказался значительно успешнее. Но с 90-х годов Россия почти целиком перешла к рыночному регулированию, базирующемуся на конкуренции. И это снизило её экономический потенциал, чуть ли не вдвое. Теперь мы гордимся 6-м местом в мире, в то время как Китай постепенно выходит в лидеры мирового развития. Какие выводы можно сделать из этого?

Вывод первый. В определенных условиях рыночная экономика и плановое хозяйство, в котором отсутствует конкуренция, могут дать одинаково хорошие результаты.

Вывод второй. Абсолютизация конкуренции, как единственного фактора развития, скорее всего, неправомерна.

Вывод третий. В индустриальном обществе наиболее оптимальным способом координации хозяйственных связей является сочетание планового и рыночного начал.

Здесь необходимо различить понятия «плановое хозяйство», «сотрудничество», «взаимопомощь». Плановое хозяйство во многом основано на сотрудничестве, также как рыночная экономика базируется на конкуренции. Но всё же это не тождественные категории. Нас интересует не столько план как способ координации, сколько сотрудничество, как способ эволюции. Оно имеет значительно более широкие полномочия в экономике и присуще всем способам производства.

Наш анализ конкуренции (борьбы) и сотрудничества опирается на ту критику абсолютизации борьбы за существование как главного способа эволюции, которая прозвучала в работах П. Кропоткина [2]. Направлена эта критика в основном на дарвиновское учение об эволюции, захватившее умы интеллигенции 19 века. Хотя, скажем прямо, до сих пор теория Ч. Дарвина понимается несколько однобоко. Здесь уместно сравнение с другим мощным материалистическим учением об эволюции общества – марксизмом. Обе теории значительно шире и сложнее в своей основе, чем выглядят в работах популяризаторов. И всё же акцент на борьбу как важнейший фактор прогрессивного развития в них присутствует.

П. Кропоткин опровергает тезис о преимуществах конкурентной борьбы перед взаимопомощью, используя не только факты истории становления биологической материи, но и историю развития социума. Между прочим, это согласуется и с основой материалистического

¹ Отметим, что в этой статье мы будем в основном опираться на работы Н.И. Усик. На наш взгляд, она не только достаточно глубоко анализирует конкуренцию как феномен экономики, но и критически относится к её абсолютизации как фактора развития. Это будет синтез нашей полемики с ученым, с одной стороны, и взаимосогласия, с другой стороны, что методологически вполне отвечает заявленной в статье теме.

понимания мира, выраженного в первом законе диалектики. Источником движения, развития материи и у материалистов считается единство и борьба противоположностей, то есть равнозначность этих процессов. Только вместе они могут дать толчок эволюции. Может быть, поэтому и в советском государстве с самого его зарождения было предложено наряду с широким сотрудничеством и взаимопомощью дать простор соревновательности (знаменитое соцсоревнование, просуществовавшее много десятилетий и способствовавшее более быстрому развитию экономики).

Н. Усик в ряде своих работ приводит цитаты из А. Риха, которые вскрывают противоречивый характер конкуренции в развитии хозяйства. Мы позволим себе повторить эти положения западного экономиста в вольном изложении.

То, что господствующим началом в современном хозяйстве развитых капиталистических стран стала ориентация на прибыль, делает мотив обогащения центральным элементом структуры хозяйства. Но он порождает возникновение таких факторов принуждения к погоне за этим обогащением, которые лежат вне оптимальной системы хозяйства. Мы в сегодняшней России эти факторы четко видим. Даже среди детей (особенно школьников) идет соревнование, чьи родители «круче», то есть богаче. То, что это богатство достигается путем жестокой эксплуатации тех, кто трудится, то, что оно порой ведет к фальсификации товара (лишь бы прибыль получить), то, что это богатство может иметь криминальную основу, – всё это как бы не замечается обществом. Полная смена ценностей: вместо «нынче всякий труд почетен» даже слова «труд» не найти ни в учебниках, ни в СМИ; честно трудящийся человек должен стесняться своей бедности (а в России бедность зачастую именно «трудовая»); очередная бандитская разборка и смерть «авторитета» широко освещается в средствах массовой информации, а научные достижения получающих нищенскую зарплату, но остающихся на Родине ученых, преподавателей вузов, деятелей культуры никому не интересны. Это не только вопрос нравственности. Он имеет четкую экономическую составляющую. И она замечается не только коммунистической прессой. В результате смены ценностей соревнование в условиях рыночной экономики из регулятора производства превращается «в агрессивную, безудержную конкуренцию», где не трудовые усилия, а экономическое господство на рынке любой ценой становится законом успеха. «Так возникает система принуждения, избежать которого, не подвергая себя риску экономического ущерба или даже катастрофы, отдельные субъекты экономики не в состоянии» [3, с. 88.].

Интересно, что основным противоречием самого капиталистического строя Ф. Энгельс считал необходимость сосуществования жесткого планирования внутрифирменной деятельности с жесткой конкуренцией фирм на рынке. В современных условиях, когда фирма достигла масштаба транснациональной корпорации, рынок глобализован, это противоречие обострилось до предела. И вместе с тем оно же свидетельствует о необходимости в рамках современного производства оптимизации сочетания плана и рынка, сотрудничества и конкуренции.

Закономерности управления современными предприятиями также указывают на огромную роль сотрудничества внутри корпорации как на фактор её устойчивого долгосрочного развития, выполнения своей миссии, достижения целей организации. Недаром само развитие теории менеджмента шло от «тейлоризма» к идеям «школы человеческих отношений» А. Мэйо. И даже критик этой школы, знаменитый П. Дракер, признавал, что отношения на работе должны строиться на базе взаимного уважения, и выдвинул идею самоуправляющегося трудового коллектива [4, с. 38].

Современные исследователи конкуренции осознают её противоречивое тождество с сотрудничеством. Так, Н.И. Усик полагает, что создание институциональных условий, институтов в экономике России позволит субъектам рыночных отношений добиваться конкурентоспособности. Рыночные механизмы должны уравнивать интересы различных субъектов рынка, поскольку

они не являются законами природы, а представляют собой свод правил, разрабатываемых и приводимых в действие человеком. В таком понимании находит выражение сотрудничество как одна из форм конкуренции [1, с. 255].

Итак, мы имеем одну из взаимосвязей сотрудничества и конкуренции. Кстати, взаимопомощь и сотрудничество – не тождественные понятия. Но в данной статье, в целях концентрации внимания на противоречивом единстве конкуренции и сотрудничества, мы не станем их различать. Сотрудничество здесь становится частью более широкой категории. Это отвечает современному состоянию экономики, где господствует рынок. Причем в этой экономике, сочетающей, как правило, частнокапиталистическую и общественную (в виде государственной) формы собственности на средства производства (ресурсы), последней форме отводится роль проводника сотрудничества. На самом деле, это не совсем так. Еще в начале двухтысячных годов, исследуя экономические отношения домохозяйства, мы отмечали: государство как аппарат насилия и институт рынка обязаны создавать конкурентную среду (через конкурентную политику, определенную выше). А вот семья в своей основе строится на отношениях взаимопомощи и сотрудничества. Правда, мы тут же оговаривались, что «современное государство в своем развитии начинает нуждаться в элементах сотрудничества не меньше, чем в конкуренции». Этот закономерный процесс объясняется стратегией экономического развития, отражающейся в обобществлении производства. Интеграция национальных экономик доводит это обобществление до масштаба мирового хозяйства. Процессы глобализации превращают наиболее жесткие виды конкуренции в механизм разрушения. А вот взаимопомощь, напротив, становится ведущим фактором, повышающим эффективность современного производства.

Таким путем, диалектически преодолевая гегемонию частной формы собственности и рыночного способа координации экономических связей, сотрудничество становится не одной из форм конкуренции, а равноправным механизмом регулирования хозяйственной деятельности. С наибольшей очевидностью этот процесс обнаруживается в «перехвате» государством исконных семейных функций: образовании и воспитании детей, содержании нетрудоспособных членов общества и т.п. Разумеется, превращение государства в общество-семью, где взаимопомощь должна господствовать над конкуренцией, – весьма отдаленная перспектива, тенденция, пробивающая путь через ряд противоположно действующих социально-экономических факторов [5, с. 48-49]. Достаточно вспомнить обострение конкуренции за обладание собственностью внутри самой семьи, коммерциализация внутрисемейных отношений.

Можно также привести пример «недобросовестного» поведения самого государства, которое не только создает равные условия конкуренции для всех предприятий, обеспечивая ясные и прозрачные правила игры, но и само является предпринимателем. В лице государственных корпораций, фабрик, заводов, учреждений, государство как собственник может не только способствовать удовлетворению общественных потребностей, производству необходимого количества общественных благ, но и стремится получить финансовый результат. Госпредприятиям тоже необходимо постоянно наращивать прибыль. Используя административный ресурс, государство нередко нарушает принципы эффективной конкуренции, оказывая правовую поддержку, дотируя и субсидируя «свои» предприятия [6, с. 37].

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: государство в современной экономике играет двоякую роль. Во-первых, оно должно обеспечивать правовую базу для развития добросовестной конкуренции и охраны фирм от диктата монополий. Во-вторых, государство должно выражать интересы всех слоев общества, тем самым способствуя развитию отношений сотрудничества и взаимопомощи. Зона «провалов» рынка – то есть объективных пределов этого механизма взаимосвязей – должна быть заполнена государственными институтами поддержки социально незащищенных от рынка слоев населения и наиболее важных для общества сфер деятельности.

Понимание того, что положение о конкурентной борьбе на всех «этажах» рыночной экономики как факторе эволюции не универсально даже в самих «странах рыночной демократии», как они себя сегодня называют (не говоря уже об экономиках другого типа), существует во всех основных направлениях экономической науки.

В неоклассической парадигме идея, приписываемая А. Смиту, о том, что человеческое поведение управляется организующей силой, содержанием которой является собственная выгода, постепенно модифицируется. Чтобы включить иные формы поведения в теорию, неоклассики смягчили некоторые требования теории максимизации полезности. Как заметил Роберт Л. Хайлбронер, современные экономисты смогли подвести под неё широкий спектр альтруистического и социально ориентированного типов поведения. Правда, при этом в теории появился момент тавтологии, но к нашему анализу разбор этих сложностей отношения не имеет [7, с. 45-46].

Еще дальше пошли институционалисты. В анализе контрактных отношений они обнаружили иной принцип эффективности хозяйственной деятельности, нежели максимизация прибыли. Этот принцип они назвали «интерпретативным», от слова «интерпретация». Смысл данного понятия сводится к тому, что агенты рыночной трансакции получают максимальную выгоду в том случае, если смогут наиболее точно интерпретировать желания партнера и, в свою очередь, предъявить, сформулировать свои интересы в такой форме, чтобы партнер понял их как можно точнее. То есть вместо «умолчания о важных деталях», которые могут пойти на пользу конкуренту, полная откровенность, взаимопонимание, иными словами, то самое сотрудничество, которое оказывается наиболее эффективным для всех участников контракта².

Анализируя методологические подходы к конкуренции неоклассиков и кейнсианцев, Н.И. Усик тоже приходит к выводу, что рецепты нелиберальной политики интенсификации конкуренции, по которым «лечили» переходные экономики России и стран Восточной Европы (а теперь их предлагают уже «своим» проблемным странам), приводят к росту социальных проблем. Это говорит о неприемлемости принятия решений в экономической сфере без учета влияния человеческих ценностей. И ряд отечественных ученых-институционалистов, выводы, которых приводит Н. Усик, учли опыт неоклассиков и кейнсианцев, предложив основой развития считать формирование человеческого капитала. Оно способствует развитию конкурентных внутренних рынков (а это, как выражается автор, «конек» неоклассики), что предопределяет и макроэкономическую стабильность (центральное звено кейнсианства) [1, с. 258].

Итак, можно сделать вывод, что конкуренция и взаимопомощь являются в современной экономике противоречивым единством. Государство и частный сектор экономики представляют не какую-то сторону этого противоречия, а весьма сложное взаимодействие единства конкуренции и сотрудничества. И не только конкуренция порождает союз, соглашение, своеобразное сотрудничество крупного капитала, которое лишь усиливает саму конкуренцию, но уже в виде жесткого экономического принуждения мелких и средних предпринимателей к правилам, устанавливаемым олигополией и монополией. Государство, защищая «свои» предприятия, может менять правила игры в свою пользу, что также ставит фирмы иной формы собственности в невыгодное положение. Более того, размещение государственных заказов на производство общественных благ или товаров, необходимых для выравнивания доходов населения, подъема депрессивных отраслей отечественного хозяйства вызывает конкуренцию среди потенциальных исполнителей этого заказа. И в российских условиях может привести к увеличению масштабов коррупции.

Но, с другой стороны, и рынок, основным элементом механизма, координации которого служит конкуренция, и государство с его направленностью на централизованную координацию

² Впервые автор статьи столкнулся с изложением данного принципа в кандидатской диссертации А.Олейника, одного из первых отечественных популяризаторов институционализма, еще в середине 90-х годов.

экономических связей постепенно гуманизируются под влиянием самой эволюции хозяйства. Превращение человеческого капитала в основу современной рыночной экономики требует всё большей взаимопомощи и сотрудничества всех агентов этой экономики. И можно предположить, что в будущем именно конкуренция станет одной из форм сотрудничества, а не наоборот.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксенов Г. П. Причина времени / Г. П. Аксенов. – Москва : Эдиториал УССР, 2001. – 300 с.
2. Усик, Н.И. Конкурентная экономика и конкурентная среда / Н.И. Усик // Теоретическая экономика как научное направление: проблемы развития в современных условиях: коллективная монография / колл. ред. А.Е. Кальсин (пред.) и др. – Ярославль: Аверс Плюс, 2012. – 617 с.
3. Кропоткин, П. Взаимопомощь как фактор эволюции: пер. с англ. / П. Кропоткин. – СПб, 1907.
4. Рих, А. Хозяйственная этика / А. Рих; пер. с нем. Е.М. Довгань; отв. ред., авт. вступ. ст. и коммент. В.В. Сапов. – М.: Посев, Рос. фил., 1996. – 809,[1] с. Цитируется по: Воздействие институтов рынка на государственное регулирование экономики: монография по материалам международного Круглого стола (Ярославль, 14 декабря 2010 года). – Ярославль: НП ИЦ Издательский сервисный центр Ярославль, 2011. – 236 с.
5. Виханский, О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 416 с.
6. Толокина, Е.Л. Измерение затрат и результатов деятельности домохозяйства в постиндустриальной экономике: монография / Е.Л. Толокина. – М.: РИЦ «Альфа», 2000. – 209 с.
7. Институциональные основы устойчивого развития социально-экономической системы России: коллективная монография / под ред. Н.С. Чернецовой, А.А. Лукьяновой. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2007. – 160 с.
8. Хайлбронер, Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука / Р.Л. Хайлброннер // Теория и история экономических и социальных институтов. – М.: Изд-во НАЧАЛА-ПРЕСС, 1993. – 256 с.

НЕСОВЕРШЕНСТВО КОНКУРЕНТНОГО МЕХАНИЗМА КАК ОДНА ИЗ ПРИЧИН ДЕФОРМАЦИЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Николаева Елена Евгеньевна

доктор экономических наук, доцент. ФГБОУ «Ивановский государственный университет»,
заведующий кафедрой экономической теории
г. Иваново, Российская Федерация. E-mail: politeconom@rambler.ru

Аннотация. В статье рассматриваются распределительные отношения как симбиоз производства и обращения с выделением корректирующего механизма рынка. Он трактуется как взаимодействие спроса и предложения, осуществляющееся во взаимосвязи цены, конкуренции, выгоды. Отмечено, что искажающее действие рыночного механизма происходит в результате искажающей роли цены, несовершенства конкурентного механизма и несовершенства прибыли как рыночного критерия. Наиболее подробно рассмотрено несовершенство конкуренции как одной из причин деформации распределительных отношений. Выделены основные причины этого несовершенства.

Ключевые слова: распределительные отношения; деформации; рынок; цена; несовершенство конкуренции; эластичность

Код УДК: 330.341; 339.137.2

Annotation. This article analyses the distribution relations as a symbiosis of production and circulation with a separation of the market's corrective mechanism. Such symbiosis is interpreted as an interaction of supply and demand, which is carried out in interrelation of prices, competition and benefit. The author notes that the distorting effects of the market mechanism is the result of distorting role of price, imperfect competition mechanism and the properties of the imperfections of profit as the market criteria. The main attention is paid to the imperfection of competition which is viewed upon as a cause of distribution relations distortion. The author defines the basic causes of this imperfection.

Keywords: distribution relations; deformation; market; price; imperfection of competition; flexibility

Одним из актуальных направлений современной экономической теории, на наш взгляд, является тема распределительных отношений, от которых зависит появление и решение многих социально-экономических проблем в экономике России. В современной экономической литературе распределение как фаза общественного воспроизводства рассматривается преимущественно в узкой трактовке как процесс определения доли, количества, пропорции, в которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведенном продукте. При такой трактовке не учтены следующие аспекты: 1) не отражено распределение условий производства, на которое обращал внимание К. Маркс; 2) нет понимания того, что распределение в реальной жизни должно

рассматриваться как процесс образования первичных доходов (промежуточный процесс) и как перераспределение (этот аспект активно исследовался советскими экономистами; в неоклассической литературе в связи с факторным (функциональным) и персональным (вертикальным) распределением доходов также говорится о перераспределительной деятельности государства); 3) нет учета действия рыночного механизма.

Все это требует расширенной трактовки распределения как **симбиоза производства и распределения**, когда, во-первых, распределение трактуется как распределение условий производства; во-вторых, как фондообразование, которое имеет нормативное содержание. **Представление распределения как момента производства и как момента обмена (симбиоз производства, распределения и обмена), связанного с тем, что распределение стоимости идет после реализации продукции**, позволяет нам выйти на **корректирующую роль сферы обмена (рынка). Сфера обмена корректирует нормативные распределительные пропорции и при определенных условиях ведет к деформациям распределительных отношений и экономической системы в целом.** Суть разработанной нами концепции состоит в том, что мы выдвигаем идею идеальных пропорций, обеспечиваемых соответствующими «финансовыми» фондами, рассматриваемых в рамках сугубо производственных отношений, и увязываем ее с проблемой корректирующей роли рынка. Поскольку распределение «вплетено» в производство, а с другой стороны, в симбиозе с обменом представляет собой сферу обращения, то мы подчеркиваем, что **распределительные отношения (РО) в производстве формируют объективные нормативные пропорции, исходя из общественных норм, которые затем корректируются институтом рынка в сфере обращения.**

Такой подход, на наш взгляд, чрезвычайно актуален для России. Ведь, исходя из действия объективных экономических законов, пропорции должны складываться определенным образом, например, заработная плата должна быть достаточна для того, чтобы выполнять и воспроизводственную, и стимулирующую функции. А на деле возникают многообразные деформации. Так, зарплата для многих работающих больше напоминает социальное пособие (об этом много пишут Л.С. Ржаницына [23, 24], Н.М. Римашевская [25], Ю.П. Кокин [1, 11], Р.А. Яковлев [31], О. Меньшикова [18] и др. [2, 4, 13, с. 289-300; 14, 19, 32]).

В основе РО должен быть объективно действующий механизм. Таковым является рыночный механизм распределения, связанный с рынком «в чистом виде». В связи с **рыночным механизмом распределения** речь идет о рынке как сделке между продавцом и покупателем, между двумя экономическими агентами как участниками сделки. Сам по себе рынок есть объективная необходимость экономического процесса. **Основными элементами товарно-конкурентного механизма** являются цена, спрос, предложение, конкуренция, а также мотивы производителя и продавца к получению прибыли и покупателя – к извлечению максимума полезности из приобретенного товара. **Объективно действующий рыночный механизм**, трактуемый как взаимодействие спроса и предложения, осуществляющееся во взаимосвязи цены, конкуренции, выгоды (прибыль со стороны производства и полезность со стороны потребления), **ведет как к положительному, так и отрицательному результату с точки зрения общественных критериев.**

Положительный результат – это, во-первых, соблюдение или улучшение общественно необходимых воспроизводственных пропорций (пропорциональность, равновесие); во-вторых, возрастание эффективности в широком смысле слова (экономическая, экологическая, социальная, финансовая и т.д.); в-третьих, положительная динамика в социально-экономическом состоянии общества; в-четвертых, повышение качества социально-экономических процессов и состояний.

Отрицательный результат – это, во-первых, ухудшение общественно необходимых воспроизводственных пропорций (пропорциональность, равновесие); во-вторых, снижение

эффективности в широком смысле слова (экономическая, экологическая, социальная, финансовая и т.д.); в-третьих, отрицательная динамика в социально-экономическом состоянии общества; в-четвертых, снижение качества социально-экономических процессов и состояний.

Развернув отрицательный результат можно сказать, что существуют общественные потребности (императивы, необходимость), рынок понуждает внедрять новшества, создает мотивы и стимулы для этого, но экономические императивы (потребности) могут входить в противоречие с социальными потребностями.

Рыночный механизм способен отрегулировать очень многое в жизни общества. Но реальная свобода частного разнородного предпринимательства в условиях действия основного экономического закона капитализма – «больше прибыли прямо сейчас!» – ставит всех перед вопросом о характере и качестве этой регуляции. Так, «шоковое» правительство реформаторов считало, что ничем не ограниченное рыночное самодействие само собой решит многие экономические и социальные проблемы. В этом была их крупная методологическая ошибка. Рынок дает эффективность, но «убивает» социальность, так как рынок сам по себе никаких социальных ценностей не преследует и даже не ставит [7, с. 40]. Распределение же продуктов и доходов должно иметь гуманистическую направленность и быть справедливым с точки зрения равенства для всех экономических субъектов с различающимися интересами.

Стремление рыночных игроков к выгоде, прибыли ведет к диспропорциям между отраслями и сферами, не обеспечивает сосредоточение ресурсов на важнейших направлениях развития, необходимых обществу. В последнее десятилетие в России мы наблюдаем процесс неэффективного распределения капиталов между отраслями экономики и доходов между группами населения. Ценовой механизм, монополизация экономики, установка на получение большей прибыли без внешнего регулирующего воздействия в нашей стране привели к деформациям в системе распределительных отношений, а через них и во всей экономической системе.

Попытаемся разобраться, в силу чего происходит *искажающее действие корректирующих рычагов рынка? Что в рыночном механизме является неадекватным непосредственно общественной потребности?*

Одной из причин деформаций распределительных отношений являются **несовершенства конкурентного механизма**, включающего в качестве основных элементов конкуренцию, цену, прибыль. Остановимся подробнее на *конкуренции как одном из центральных инструментов рыночного механизма*.

Известно, что конкуренцию можно рассматривать как поведенческий и как структурный фактор.

Конкуренцию в поведенческом аспекте можно рассматривать как фактор, определяющий 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. В.В. Радаев считает, что конкуренция с поведенческой точки зрения – это действия двух и более участников рынка, нацеленные на получение одного и того же ограниченного ресурса... Она возникает, когда два и более продавца борются за одного покупателя или два и более покупателя заинтересованы в приобретении товара у одного продавца. В первом случае мы имеем дело с «рынком покупателя», во втором – с «рынком продавца». И в том, и в другом случае конкуренция возникает из пересечения, или взаимного наложения, рыночных ниш» [22, с. 59-60]. Вообще говорить о конкуренции имеет смысл только тогда, когда ресурсы ограничены.

В структурном аспекте конкуренцию рассматривают как фактор, определяющий типы рынков: рынки совершенной конкуренции, рынки несовершенной конкуренции, рынки с отсутствием конкуренции (монополия).

Мы считаем, что конкуренцию в структурном аспекте можно трактовать несколько иначе, и предлагаем определение, включающее три части – конкуренцию между продавцами и покупателями; конкуренцию между продавцами; конкуренцию между покупателями. **Конкуренция в структурном аспекте** – это взаимодействие а) *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; б) в условиях взаимодействия *между самими производителями* – к выгоде покупателей (рынок покупателя); в) в условиях взаимодействия *между самими покупателями* – к выгоде производителей (рынок продавцов).

Как видно из определения, в двух случаях из трех конкуренция ведет к выигрышу покупателя.

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 [8, с. 51].

Действие конкуренции заключается в том, что капитал устремляется в те сферы и отрасли производства и обмена, где он получает наибольшие прибыли. В механизме 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.

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. Несоответствие действительных пропорций воспроизводства и структуры платежеспособного спроса, воздействуя на условия реализации через движение цен и прибылей, ведет к приспособлению воспроизводства к складывающимся стихийным платежеспособным потребностям. К. Маркс отмечал: «То, что на изготовление товара должно быть затрачено лишь общественно необходимое рабочее время, при товарном производстве вообще выступает как внешнее принуждение конкуренции...» [15, с. 358].

В связи с конкурентным механизмом, действием закона спроса и закона предложения встает вопрос об *эластичности*. Известно из учебного курса микроэкономики, что если поставщик имеет дело с эластичным рынком, то его попытки увеличить цену для увеличения денежной выручки будут безуспешны как при наличии конкурентов, так и при их отсутствии. Покупатели настолько сократят покупки, что общая выручка при повышенной цене окажется меньше изначальной. Чтобы расширить сбыт нужно действовать только в сторону снижения цены, чтобы стимулировать покупательский спрос и увеличивать выручку.

Эволюция расходов потребителя может служить индикатором эластичности спроса. Так, повышение цен при неэластичном спросе ведет к росту расходов, при единичной эластичности – к постоянству расходов, при эластичном спросе – к снижению расходов. В случае же падения цен при неэластичном спросе происходит снижение расходов, при единичной эластичности – постоянство расходов, при эластичном спросе – рост расходов.

Каковы законы эластичности? Каковы механизмы, обеспечивающие поведение людей? Можно говорить о *законе отсутствия альтернативы* (например, наемный работник не имеет альтернатив своему положению наемного работника, так как под действием закона отсутствия ресурса (капитала) у него нет необходимых ресурсов для организации собственного дела). Как отмечает С.М. Меншиков, стать полноправным собственником рабочий может, только накопив достаточный начальный капитал. А переход его в разряд акционеров-рантье возможен только в том случае, когда накопленное им количество акций достаточно для того, чтобы обеспечить ему больший доход, чем его заработная плата. Поскольку сбережения рабочего делаются из заработной платы, оплата его труда должна быть достаточно высокой, чтобы позволить переход в разряд капиталистов-собственников. Но условия рынка рабочей силы не допускают такой возможности для подавляющего большинства лиц наемного труда. Если заработная плата достаточна, лишь для возмещения стоимости рабочей силы (даже в полном ее объеме), она не может быть источником возникновения достаточного начального капитала или скупки достаточного числа акций для существования в качестве рантье [17, с. 159-160]. Таким образом, реальной конкуренции между трудом и капиталом на рынке не существует, и, следовательно, капитал пользуется определенными преимуществами, которые позволяют ему извлекать из своего исключительного, «защищенного» и в известной степени монопольного положения доход, который превышает его действительные затраты.

В неоклассической теории капиталу (с учетом фактора «земля») принадлежит все, что превышает предельный продукт труда. По Марксу, присвоение основано на силе (экономическом принуждении). По неоклассической теории присвоение основано на альтернативном доходе, который капитал получил бы при ином использовании. При вложении в государственные ценные бумаги капитал получил бы как минимум гарантированный процент. Отвлекаясь от риска, мы видим, что объяснение основано на существовании у капитала альтернативных возможностей применения. Но у *труда есть единственная альтернатива – быть занятым на другой работе*. Карл Маркс обращал на это внимание еще в «Экономических рукописях...». «Если бы труд не был определен как наемный труд, то и тот способ, которым он участвует в продуктах, не выступал бы в качестве заработной платы» [16, с. 31]. Все сказанное выше о законе отсутствия альтернатив позволяет нам понять имеющиеся значительные различия в заработной плате работников «центров» и «периферии». В условиях монополии на рынке труда у работников нет альтернатив занятости, поэтому они вынуждены соглашаться на более низкие зарплаты, чем могли бы быть в условиях конкурентной среды. Поэтому, например, заработки в г. Иваново выше, чем в поселке Лежнево Ивановской области, а в Москве – выше, чем в Иванове.

В связи с конкуренцией можно обратиться к идеям выпуклого множества (Множество называется **выпуклым**, если оно содержит вместе с любыми двумя точками соединяющий их отрезок). С точки зрения конкуренции современный рынок деформирован, поскольку конкуренция, по неоклассике, носит преимущественно несовершенный характер, экономическое рыночное пространство не является выпуклым множеством. В.Н. Богачев отмечает, что результаты теоретического анализа рынка оформлены в виде теорем, которые справедливы лишь для определенных исходных условий. Среди них – «совершенная конкуренция, выпуклость множества допустимых программ, ненасыщенность и выпуклость потребительских предпочтений [5, с. 26].

Причины несовершенств товарно-конкурентного механизма:

1) Число участников (экономических агентов) ниже критической массы (ограничено) (монополии, олигополии). Как известно, совершенная конкуренция предполагает ряд условий, при которых действуют законы спроса и предложения: равные условия доступа каждого к любой экономической деятельности; полная информированность всех о рынках товаров, их ценах, о технологиях, о факторах производства и т.п.; неограниченное число продавцов на каждом рынке, поэтому никто не в состоянии повлиять на рыночную цену; однородность продаваемого товара и др.

2) Барьеры входа и выхода на рынке. Р. Барр, ссылаясь на Ф. Махлупа, отмечает, что «трудность вхождения в отрасль промышленности может привести либо к сохранению на длительный период чистых прибылей, либо к временному существованию таких прибылей на весь период, необходимый для преодоления барьеров, препятствующих включению в отрасль. Три обстоятельства тормозят такое внедрение (*вхождение*), а значит, и порождают прибыли: а) непредсказуемость будущего промышленной отрасли; б) неделимость производственных ресурсов при их приобретении (их можно получить лишь при определенном объеме); в) иммобильность производственных ресурсов, что позволяет фирмам либо получать их на выгодных условиях, либо, когда они уже получены, извлекать выгоду из произведенных товаров за счет их высокой стоимости [3, с. 198].

3) Подорванность механизма саморегулирования вследствие отсутствия балансирующей функции цены (неэффективное ценообразование).

4) Крупные структуры (монополии и олигополии), вмешиваясь в конкуренцию, могут получать свою выгоду, нанося ущерб мелким структурам (не увязаны интересы крупных и мелких фирм). Крупные компании могут поднять цену и снизить объем, но выгода у них будет за счет объема, особенно если спрос на данный товар малоэластичен (что свойственно товарам, производимым монополиями, частично олигополиями). Для малых фирм это неприемлемо, так как спрос на их товары, как правило, эластичен, поэтому рост цен ведет к убыткам. Конкуренция же в структурном аспекте, согласно теории свободного рынка, как мы отмечали, должна вести к выигрышу потребителя.

Несовершенства конкуренции ведут к *искажающей роли цены*. В теории известно, что свободные цены складываются под воздействием спроса и предложения. Проблематика цен и рыночного механизма охватывает область теоретического анализа факторов, действующих: а) на стороне спроса (теория потребительского спроса), б) на стороне предложения (теория фирмы, теория издержек), в) факторов и условий, определяющих взаимоотношения между фирмами, характере конкуренции между ними. Абстрактная модель совершенной конкуренции и построенная применительно к ней теория цены берут механизм рыночного, ценового регулирования в «чистом виде» – как единственный, всеобъемлющий, не испытывающий никаких препятствий и внешних воздействий. Цены, и только цены, определяют, что производится, как, и в каком количестве [10, с. 9, 126].

Но если спрос и предложение равны, что же определяет цену? В соответствии с теорией цены А. Маршалла, равновесная цена, устанавливающаяся при равенстве спроса и предложения на всех рынках, отражает некую «нормальную цену», при которой предельная общественная полезность и предельные общественные издержки уравновешены. Эта «нормальная цена» – состояние наиболее эффективного при данном неизменном уровне технологии использования всех основных факторов производства (труда, земли, капитала). Ю.М. Осипов отмечает, что при условии равенства спроса и предложения, отсутствия давления редкости и нейтральности субъективного фактора, цены соответствуют сумме общественно необходимых издержек производства и средней прибыли. В стремлении цен к объективно обусловленному воспроизводственному уровню проявляют свое

действие законы стоимости и цены производства [21, с. 119].

Следует отметить, что равновесная цена, по сути, есть **конкурентная цена**, складывающаяся объективно под влиянием спроса и предложения, обеспечивающая функцию сбалансированности рынка, поскольку это **гибкая** цена. Цена выполняет множество хозяйственных функций: выражает и представляет стоимость, ее измеряет, опосредствует товарообмен, выявляет и определяет пропорции обмена, сопровождает товар, подает сигналы субъекту товара, информирует о товарных ситуациях, о соответствии спроса и предложения, о приемлемости и неприемлемости действий субъекта, организует субъект [21, с. 101-102; 28, с. 12-18].

Рыночная цена обеспечивает взаимовыгодность торговой сделки, если цена свободно формируемая. Но обеспечение этой взаимовыгодности может быть нарушено, искажено. В чем это проявляется?

1) Устойчивое отклонение спроса от предложения, их несогласованность. При превышении спроса над предложением возникает цена дефицита. При превышении предложения над спросом – цена избытка.

2) Устойчивое отклонение цены от стоимости (выше или ниже стоимости) при рассмотрении вопроса с позиций трудовой теории стоимости. В этом аспекте следует указать на необходимость учета деятельности многочисленных посредников и образования издержек обращения (по Марксу) или издержек распределения (по Барру). Анализ издержек распределения имеет бесспорное значение при выяснении всех факторов, определяющих конечную продажную цену; его роль связана с тенденциями к развитию «третичного сектора» в экономике развитых стран, которую вскрыл К. Кларк [3, с. 589, 590]. Поскольку связь между производством и потреблением опосредована распределением и обменом, общество несет определенные затраты не только на производство материальных благ, но и на их доведение до непосредственных потребителей – издержки обращения [20, с. 33].

Искажения цен под влиянием различных факторов (спроса, предложения, конкуренции и др.) ведут к деформациям распределительных отношений и различным социально-экономическим последствиям в экономике и обществе.

Рассматривая несовершенства конкурентного механизма, нельзя не сказать и о **несовершенстве прибыли как рыночного критерия**. Прибыль как рыночный критерий внутренне противоречива. В одних условиях прибыль работает на общественный интерес. В других условиях – действует против этого интереса, стремясь «выскочить» из рамок общественных запросов. Ничто не остановит капитал, если он видит прибыль, адекватную возможным рискам. Как отмечал цитированный К. Марксом английский журналист Т. Дж. Даннинг, «капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому, и другому» [15, с. 770]. Новейшая история России подтверждает этот тезис. Как бы ни противодействовала экономическая политика экономическому интересу капитала, последний преодолит любые преграды, включая налоговые, если результатом инвестирования будет прибыль, существенно превышающая возможность ее получения в иных областях. Однако, до тех пор, пока вложения, например, в передел собственности приносят большую рентабельность, чем инновационное предпринимательство, деятельность по перераспределению прав собственности будет гораздо «интереснее», чем по ее развитию и, соответственно, будут безуспешными и борьба с

«рейдерством», и призывы к «инновационному поведению».

С чем связаны *негативы прибыли*?

1) Чрезмерное увлечение прибылью как мотивом хозяйственной деятельности (как относительно индивида, так и руководства целой фирмы) ведет к сложностям в функционировании предприятия.

Здесь можно вспомнить работу Т. Веблена «Теория праздного класса», в которой он говорил о противоречии между индустрией и бизнесом. Веблен в своей теории выделяет движущие силы, способные побудить человека к производительной деятельности: родительское чувство и чистая любознательность. Однако он считает, что частная собственность исказила эти стимулы, породила противоречие между миром бизнеса и миром индустрии, между потреблением и производством. Противоречие между ними – причина всех пороков общества. Он считает, что конкуренция не способна обеспечить единство цены, и сводил суть капитала к кредитным и денежным отношениям. Особой критике Веблен подверг финансовый и денежный капитал, раскрывая «стяжательский тип» экономического поведения, характерный для представителей праздного класса, который противопоставляется «производительному типу», характерному для низших классов [29, с. 164-165; 30, с. 515].

2) Аллокационный аспект. Капиталы (экономические ресурсы) не идут туда, где низкая рентабельность, где нет расчета на получение эффективной прибыли; где есть общественная потребность, но потребитель с низкой платежеспособностью (не может уплатить ту цену, которая будет обеспечивать высокую рентабельность, обеспечивать прибыль, например, транспорт в сельской местности) или потребитель малочисленен.

3) Прибыль далеко не всегда удовлетворяет общественные потребности. Как отмечает В.Д. Валовой, переоценка роли закона стоимости означает одностороннее увлечение прибылью. Рост прибыли может быть и результатом завышения цен, и увлечения наиболее рентабельным ассортиментом продукции и т.д. Поэтому не всегда чем больше прибыли, тем выгоднее обществу [6, с. 138]. В.Н. Богачев, рассматривая капитал как фактор производства и как производственное отношение отмечает, что если употребление прибыли – специфического продукта капитала – не используется для личных целей: потребления, престижа, давления на других людей, социального доминирования, то есть «не превращается в привилегированное «присвоение», то капитал перестает быть выражением эксплуатации и остается удобной и общепольной вещью, приумножаемой в интересах всех. Однако идеалы социальной справедливости не реализуются полностью даже и в том случае, если собственник принужден условиями совершенной конкуренции к реинвестированию всей прибыли. Она тогда не обращается на частные потребительские цели, но направления ее производственной частной выгоды остаются под частным контролем. Противоречие частной выгоды и общественного блага вновь воспроизводится, но уже не в распределении, а в производстве, в формировании материальных условий будущего» [5, с. 168].

Цены высоки, следовательно, должна быть высокая прибыль (сверхприбыль). Если товар (услуга) людям нужен, то потребители начинают экономить на других потребностях, но приобретают необходимое даже по высокой цене. В качестве примера можно взять оплату образования детей на коммерческой основе. Равновесие потребителя в данном случае нарушается. Это имеет отношение к теме деформаций, поскольку малообеспеченным людям предлагается финансировать свои нужды в сфере образования, здравоохранения за счет реструктуризации своих расходов (отказ в самом необходимом).

Наряду с негативами прибыли как рыночного критерия, следует указать и на его *позитивы*.

1) Аллокационный момент, который связан с переливом капитала из отрасли в отрасль (включая подотрасли) с целью получения более высокой прибыли. «Помыслы о собственной частной прибыли являются единственным мотивом, побуждающим владельца всякого капитала вкладывать его в земледелие, в мануфактуры или в какую-либо особую отрасль оптовой или розничной торговли» [27, с. 317]. За счет этого отрасли развиваются, общество получает нужный товар.

2) Продуктовый момент. Прибыль способствует обновлению продукции, появлению новых товаров (например, компьютеры, мобильные телефоны). При этом общество готово принять эти товары как интеллектуально (есть конкретная потребность, есть знания, грамотность) и материально (есть доходы, готовые к расходованию на данные блага). В качестве примеров можно назвать энергосберегающие лампочки, технику повышенной мощности (автомобили, паромы, сейнеры, бытовая техника).

3) Технологический момент. С одной стороны, НТП обеспечивает соответствующие мощности для выпуска продукции, а с другой стороны, машины отличаются долговечностью, замещают труд человека. Происходит ускорение экономического развития в условиях, когда прибыль выступает как мотив, субъективно и объективно навязываемый предприятиям.

Мы считаем, что одной из причин отраслевых деформаций в экономике России (недоразвитости отдельных сфер и разбухания сферы обращения) в том, что аллокационный механизм как механизм межотраслевого (имеются в виду отрасли и подотрасли) и межсферного перелива капитала не гарантирует соблюдение общественного интереса в пропорциональном развитии различных видов экономической деятельности.

Что можно противопоставить прибыли, являющейся стоимостным показателем как цели деятельности предприятия, чтобы эта цель полнее отражала общественную потребность? Противопоставить можно «общественную потребительную стоимость» «общественную полезность», выражаемую через показатель номенклатуры производимой продукции, исходя из понятия «родовое» (например, хлебобулочные изделия) и «видовое» (в нашем примере батон, булка, буханка, калач и т.п.) Общественная потребительная стоимость, по мнению М.В. Минаевой, как категория политической экономии есть абстракция, фиксирующая в материальных благах специфическую для каждого типа производства общественную сторону, обусловленную отношениями производства, распределения, обмена и потребления. Будучи стороной отношения в обществе между производителями и потребителями, общественная потребительная стоимость выражает соответствие между произведенными материальными благами и общественными потребностями в этих благах [26, с. 64]. В.Я. Ельмеев рассматривает закон потребительной стоимости, представляющий прежде всего движение производства и одновременно являющийся законом распределения [9, с. 7-9].

Как отмечает Я.А. Кронрод, «существует известная система (качественно и количественно определенная) общественных потребностей. Соответствие продукта или товара по его потребительной стоимости и массам, параметрам и объемам каждой данной общественной потребности и есть их общественная полезность. Общественная полезность – свойство потребительной стоимости, создаваемой конкретным трудом, общественно необходимым с его количественной стороны. Теория двойственного характера труда, вся теория товара базируется на том, что потребительные стоимости как общественные полезности качественно различны и между собой как таковые несравнимы... Отдельные потребительные стоимости вообще могут быть вредны, но они удовлетворяют потребностям, сложившимся в соответствии с системой экономических интересов и образа жизни отдельных социальных групп общества [12, с. 214-215].

При этом важно отражение как количественных показателей (объем потребности), так и качественных (соответствие ГОСТ). В рамках широко распространенной в настоящее время договорной (контрактной) экономики цель деятельности – выполнение заключенного договора по объему, номенклатуре, качеству продукции. Прибыль выступает при этом не как цель, а как условие нормального воспроизводства (здесь опять можно обратиться к теории о сатисфакции прибыли).

Подводя итог, отметим, что рассматривая корректирующий рыночный механизм, мы акцентируем внимание на адекватности действия элементов рыночного механизма общественной потребности.

1. Мы отмечаем, что коррекция рынка в сторону ухудшения общественно необходимых пропорций связана с *несовершенством конкурентного механизма*. Нами выделены причины этого несовершенства, являющиеся фактором, ведущим к деформациям в распределении.

2. Мы подчеркиваем *искажающую роль цены* в отношении идеальных, нормативных внутрипроизводственных пропорций. В условиях современной экономики рыночная цена превращается из конкурентной, гибкой в негибкую. При этом выделены причины (факторы), приводящие к образованию цены дефицита и цены избытка. Искажения цен под влиянием различных факторов ведут к деформациям распределительных отношений.

3. На основе известных идей нами представлен концептуальный взгляд на прибыль в рамках общественного интереса с акцентом на прибыль как одну из причин деформаций распределительных отношений. Отмечено, что прибыль как категория, которая внутренне противоречива, мимикрирует с учетом условий, в которых действует предприниматель. Так, изъятие сверхприбыли, рентного дохода, как целостный механизм, предполагающий «отсечение» определенной величины прибыли, например, 60 % – в государственный бюджет, 40 % – предприятию как реализация идеи сатисфакции прибыли.

В конечном счете, мы ставим сравнительно новую проблему *«политической экономики прибыли»*. Ее тема – прибыль – вводится в русло общественного интереса с помощью различных инструментов, рычагов, целостных механизмов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антосенков Е. Реформа заработной платы – ожидания и реальность / Е. Антосенков, Ю. Кокин // Экономист. – 1997. – № 4. – С. 29–39.
2. Бабаев Б.Д. Заработная плата (очерки теории) / Б.Д. Бабаев, Т.Ю. Перевалова, Е.Е. Николаева. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 1999. – 200 с.
3. Барр Р. Политическая экономия: в 2 т.: пер. с фр. / Р. Барр. – М.: Международные отношения, 1994. –Т. 2. – 752 с.
4. Белова Т. Межотраслевая дифференциация доходов населения и их динамика / Т. Белова // Экономист. – 2008. – № 4. – С. 62–66.
5. Богачев, В.Н. Прибыль?!.. (О рыночной экономике и эффективности капитала) / В.Н. Богачев. – М.: Аудит, 1992. – 287 с.
6. Валовой Д. В. Экономика абсурдов и парадоксов: очерки-размышления / Д. В. Валовой. - М.: Политиздат, 1991. – 431 с.

7. Воейков М.И. Финансовый кризис: фидуциарные деньги и угасание рыночного императива / М.И. Воейков // Мировые кризисы XXI века: причины, природа, альтернативы преодоления (Россия в глобальном контексте): материалы конференции 28-29 апреля 2009 г. / под общ. ред. А.В. Бузгалина. – М.: Культурная революция, 2009. – С. 28–42.
8. Гордеев В.А. Конкуренция и ее развитие : системный анализ: монография / В.А. Гордеев. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2006. – 115 с.
9. Ельмеев В.Я. Социальная экономия труда: общие основы политической экономии / В.Я. Ельмеев; Санкт-Петербургский гос. ун-т, Фак. социологии, Науч.-исслед. ин-т комплексных социальных исслед. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2007. – 575 с.
10. Козлова К.Б. Теория цены / К.Б. Козлова, Р.М. Энтов. – М.: Мысль, 1972. – 239 с. – (Современные буржуазные экономические теории: критический анализ).
11. Кокин, Ю. Федеральное регулирование заработной платы необходимо сохранить / Ю. Кокин // Человек и труд. – 2004. – № 8. – С. 73–74.
12. Кронрод Я.А. Плановость и механизм действия экономических законов социализма / Я.А. Кронрод. – М.: Наука, 1988. – 382 с.
13. Львов Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.
14. Мазин А. Низкие доходы работников препятствуют инновационному развитию / А. Мазин, А. Мазина // Человек и труд. – 2011. – № 2. – С. 11–16.
15. Маркс К. Сочинения: [в 30 т.] / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Госполитиздат, 1960. – Т. 23. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитал. – 908 с.
16. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1968. – Т. 46. Ч. 1. Экономические рукописи 1857-1859 годов (первоначальный вариант «Капитала»). – 560 с.
17. Меньшиков С.М. Новая экономика. Основы экономических знаний: учебное пособие / С.М. Меньшиков. – М.: Международные отношения, 1999. – 400 с.
18. Меньшикова О. Заработная плата или «пособие по труду»? / О. Меньшикова // Вопросы экономики. – 1998. – № 1. – С. 73–80.
19. Никифоров А. Основные направления реформирования заработной платы / А. Никифоров, А. Лубков // Экономист. – 1999. – № 4. – С. 38–45.
20. Олигин-Нестеров В.И. Использование экономических законов социализма и управление производством / В.И. Олигин-Нестеров. – 2-е изд., доп. – М.: Мысль, 1974. – 231 с.
21. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.
22. Радаев В.В. Конкуренция как социально укорененный процесс / В.В. Радаев Радаев, В.В. Конкуренция как социально укорененный процесс / В.В. Радаев // Экономическая школа: альманах. – 2008. – Т. 6. – С. 59–80.
23. Ржаницына Л.С. Доходы населения в России: основные тенденции / Л.С. Ржаницына // Проблемы прогнозирования. – 1998. – № 6. – С. 114–120.
24. Ржаницына Л. Социальные последствия экономического кризиса / Л. Ржаницына, С. Рыбальченко // Человек и труд. – 2010. – № 1. – С. 11–16.

25. Римащевская Н.М. Некоторые проблемы социального реформирования в России / Н.М. Римащевская // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 2. – С. 3–16.
26. Система экономических законов социализма / под ред. А.Д. Смирнова. – М.: Мысль, 1978. – 294 с.
27. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики: в 2 т. / автор-составитель И.А. Столярова. – М.: Эконом, 1993. – Т. 1. – С. 79–396.
28. Уткин Э. А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика / Э. А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд-во ЭКМОС, 1997. – 224 с.
29. История экономических учений : учеб. пособие / Г. А. Шмарловская [и др.] / под общ. ред. Г. А. Шмарловской. – 2-е изд., испр. – Минск : Новое знание, 2001. – 340 с. – (Экономическое образование).
30. Экономическая теория : учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. Н. Лобачевой. – М.: Юрайт-Издат, 2006. – 557 с.
31. Яковлев Р. Реформирование оплаты труда, возрождение ее основных функций / Р. Яковлев // Человек и труд. – 1996. – № 7. – С. 67–70.
32. Январев В. Зарплатная реформа: от несправедливого равенства к неравной справедливости / В. Январев // Человек и труд. – 2003. – № 1. – С. 64–67.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Шкиотов Сергей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра экономической теории
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: shkiotov@mail.ru

Аннотация. Несмотря на различия в понимании национальной конкурентоспособности, внимание экономического сообщества привлекает противоречие между положительной динамикой роста российской экономики и постоянно снижающимся уровнем ее конкурентоспособности, зафиксированным в многочисленных рейтингах, публикуемых международными экономическими организациями. В данной работе сравниваются показатели уровня национальной конкурентоспособности и экономического роста ряда стран в среднесрочном временном интервале.

Ключевые слова: национальная конкурентоспособность; экономический рост; всемирный экономический форум; фактор; развитие; компания

Код УДК: 338.001.36

Annotation. Despite the differences in the understanding of national competitiveness, the attention of the economic community attracts a contradiction between the positive dynamics of growth of Russia's economy and constantly declining level of competitiveness, which is reflected in numerous rankings published by international economic organizations. This article compares the level of national competitiveness and that of economy growth in a number of countries in the medium-term time interval.

Keywords: national competitiveness; economic growth; World Economic Forum; factor; development; company

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Закономерности развития современных экономических отношений (с определенными оговорками) позволяют говорить о создании действительно глобального экономического пространства, на котором действуют общие для всех «правила игры», а значит, в борьбе за долю в конечном мировом доходе будут побеждать наиболее конкурентоспособные национальные экономики. Именно поэтому национальная конкурентоспособность становится сейчас центральной темой экономических исследований не только за рубежом, но и в России.

Проблема заключается в том, что до настоящего момента в экономической науке не существует единого понимания категории «национальная конкурентоспособность», а, отсюда

(отчасти) и возникает разногласие во мнениях о путях повышения уровня конкурентоспособности экономики. Тем не менее, споры по поводу дефиниции национальной конкурентоспособности в экономической литературе разворачиваются по линии – производительность труда определяет конкурентоспособность страны, темпы ее роста и качество жизни граждан, увязывая воедино социальные и экономические аспекты этого феномена.

Несмотря на различия в понимании национальной конкурентоспособности, внимание российской политической элиты и экономического сообщества в целом привлекает противоречие между умеренными темпами роста российской экономики и постоянно снижающимся уровнем ее конкурентоспособности. Так, «ползучее» снижение рейтинга конкурентоспособности российской экономики на протяжении последних лет, фиксируемое в докладах Всемирного экономического форума (2005-06 гг. – 53 место; 2006-07 гг. – 62; 2007-08 гг. – 58; 2008-09 гг. – 51; 2009-10 гг. – 63; 2010-11 гг. – 63; 2011-12 гг. – 66; 2012-13 гг. – 67) происходит, несмотря на то, что страна, по оценкам Всемирного Банка стала в этом году первой экономикой в Европе (обогнав Германию!) и пятой – в мире [1]. Оценки Международного Валютного Фонда (МВФ) не столько оптимистичны, Россия «всего лишь» 8 крупнейшая экономика планеты [2]. Это противоречие и актуализирует тематику данной статьи.

Современная теория национальной конкурентоспособности, из которой исходят МВФ, Всемирный банк и некоторые другие международные организации, базируется на работах М. Портера (Porter M.E., 1998, 2000, 2008) [3, 4, 5], который сформулировал ряд ее фундаментальных положений:

- 1) конкурентоспособные компании формируют конкурентоспособные отрасли экономики страны, которые в свою очередь, обеспечивают национальную конкурентоспособность;
- 2) национальная конкурентоспособность не наследуется, а создается, причем не государством, а национальными производителями;
- 3) национальная конкурентоспособность непосредственно определяется уровнем производительности труда в экономике (факторной производительностью), что во многом задается темпами внедрения инноваций;
- 4) конечная цель роста национальной конкурентоспособности – повышение уровня жизни населения страны.

Необходимо отметить, что как только появились ключевые работы, составляющие основу этой теории, она сразу же стала объектом научной критики, впрочем, сколь-нибудь серьезной альтернативы теории М. Портера, объясняющей конкурентоспособность стран в условиях глобализации, в экономической науке, в части её неоклассической и институциональной составляющих, так и не появилось. Большинство последующих работ выстроено либо на критической переоценке теории национальной конкурентоспособности, либо на ее теоретическом фундаменте (см., например, работы С. Авдашева, А. Воронова, М. Гельвановского, П. Завьялова, А. Захарова, В. Круглова, Ю. Куренкова, В. Оболенского, Ю. Попова, И. Пятибратова, В. Уварова, Р. Фатхутдинова, А. Шаститко и др.).

При этом большинство исследований прямо или косвенно исходит из предположения о прямой зависимости между уровнем конкурентоспособности страны и состоянием экономики. Подразумевается, что эти понятия если и не являются синонимами, то максимально приближены друг другу – повышение уровня национальной конкурентоспособности ведет к ускорению темпов экономического развития, и наоборот.

Цель данной статьи – верифицировать взаимосвязь между уровнем национальной конкурентоспособности и темпами экономического роста.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Определив изменение уровня национальной конкурентоспособности для стран БРИКС в среднесрочном временном интервале, наложив их на динамику темпов роста этих экономик, можно, таким образом, подтвердить или опровергнуть взаимосвязь между исследуемыми показателями.

Выбор пятилетнего временного интервала (2008-2012 гг.) в статье обусловлен двумя факторами: 1) методология исследований международных организаций постоянно меняется, необходимо обеспечить сопоставимость используемых данных, что возможно достичь в среднесрочном интервале; 2) данный период времени охватывает развитие исследуемых экономик с учетом последствий преодоления мирового финансового кризиса.

Выбор стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) в качестве объекта исследования связан с тем, что эти экономики сопоставимы по уровню экономического развития и масштабности решаемых задач [6, с.13].

В настоящий момент существует большое число ежегодно публикуемых исследований, так или иначе затрагивающих тематику межстрановой компаративистики, однако непосредственно проблематике национальной конкурентоспособности посвящено два пользующихся всеобщим признанием доклада: «Отчет о глобальной конкурентоспособности» Всемирного экономического форума (ВЭФ) и «Мировой ежегодник конкурентоспособности» Международного института развития менеджмента (МИРМ). Поскольку теория национальной конкурентоспособности М. Портера является теоретическим фундаментом исследований ВЭФ, доклады именно этой организации послужат источником данных о конкурентоспособности стран в мировой экономике. За прошедшие 30 лет методология ВЭФ неоднократно менялась: с 2005 г. для оценки уровня конкурентоспособности экономик рассчитывается Индекс глобальной конкурентоспособности (ИГК, Global Competitiveness Index, GCI), что обеспечило сопоставимость данных за ряд последующих лет. При этом под конкурентоспособностью экономики ВЭФ понимает набор институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности в стране [7, с.4]. Данные этого глобального бенчмаркинга являются основанием для разработки и принятия политических и экономических решений во многих странах мира (например, в Казахстане с 2006 года действует целевая программа, направленная на улучшение положения страны в этом рейтинге, – задача войти в число 50-и наиболее конкурентоспособных экономик мира за 10 лет).

Международная статистика и компаративистика оценок экономического роста стран и регионов мира также имеет богатую историю. При этом под экономическим ростом понимается долгосрочная тенденция увеличения реального ВВП в абсолютных (в денежном выражении) или относительных (в % изменении) показателях. Межстрановые сопоставления ВВП проводятся рядом международных организаций, исследовательских компаний и институтов, экономических департаментов государственных структур, таких как Организация экономического сотрудничества и развития (OECD), Всемирный Банк (World Bank), Организация Объединенных Наций (UN), The Conference Board и др. Крупнейшей международной статистической базой (как по числу показателей, так и по охвату стран, периоду времени) располагает Всемирный Банк, на чьи данные мы и будем ссылаться в этой статье. Сведем данные по исследуемым экономикам за интересующий нас временной интервал в результирующую таблицу, в которой будет отражена динамика изменения экономического роста стран БРИКС. Далее сопоставим показатели темпов роста стран БРИКС с динамикой изменения уровня национальной конкурентоспособности в этих же экономиках. Анализ массива данных за ряд лет позволит верифицировать взаимосвязь между уровнем национальной конкурентоспособности и темпами экономического роста.

Здесь необходимо сделать методологическую оговорку: сопоставление абсолютных (ИГК) и относительных (изменение ВВП в %) показателей, само по себе, некорректно, однако в данном

исследовании речь идет не о конкретных значениях тех или иных показателей, а о выявлении тенденций (положительных или отрицательных; однонаправленных или разнонаправленных) изменения уровня национальной конкурентоспособности и темпов экономического роста. Впрочем, как показывает проделанный анализ, приведение сравниваемых показателей к сопоставимым значениям (абсолютным или относительным) не меняет динамику выявленных тенденций.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Проанализируем, как изменялись детерминанты (pillars) национальной конкурентоспособности и рейтинги стран БРИКС за последние пять лет в исследованиях ВЭФ [7, 8, 9, 10, 11] (табл. 1).

Таблица 1

Конкурентоспособность Бразилии по оценке ВЭФ, 2008 – 2012 гг.

	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	тренд
Место в рейтинге ВЭФ	64 (из 134)	56 (из 133)	58 (из 139)	53 (из 142)	48 (из 144)	+16
Субиндексы						
Базовые условия:	96	91	86	87	73	+
- Институты	91	93	93	77	79	+
- Инфраструктура	78	74	62	64	70	+
- Макроэкономическая среда	122	109	111	115	62	+
- Здоровоохранение и начальное образование	79	79	87	87	80	-
Факторы эффективности:	51	42	44	41	38	+
- Высшее образование и профессиональная подготовка	58	58	58	57	66	-
- Эффективность товарных рынков	101	99	114	113	104	-
- Эффективность рынка труда	91	80	96	83	69	+
- Развитость финансового рынка	64	51	50	43	46	+
- Технологический уровень	56	46	54	54	48	+
- Размер рынка	10	10	10	10	9	+
Факторы инноваций:	42	38	38	35	39	+
- Развитость бизнеса	35	32	31	31	33	+
- Инновации	43	43	42	44	49	-

За пять лет экономика Бразилии значительно укрепила свои позиции в рейтинге ВЭФ (+16 позиций), войдя в число 50-и наиболее конкурентоспособных экономик мира. Можно отметить существенное улучшение институтов, макроэкономической среды, эффективности рынка труда и финансового рынка. Лишь по двум детерминантам конкурентоспособности можно отметить ухудшение условий: высшее образование и профессиональная подготовка, а также инновации.

Таблица 2

Конкурентоспособность России по оценке ВЭФ, 2008 – 2012 гг.

	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	тренд
Место в рейтинге ВЭФ	51 (из 134)	63 (из 133)	63 (из 139)	66 (из 142)	67 (из 144)	-16
Субиндексы						
Базовые условия:	56	64	65	63	53	+
- Институты	110	114	118	128	133	-
- Инфраструктура	59	71	47	48	47	+
- Макроэкономическая среда	29	36	79	44	22	+
- Здравоохранение и начальное образование	59	51	53	68	65	-
Факторы эффективности:	50	52	53	55	54	-
- Высшее образование и профессиональная подготовка	46	51	50	52	52	-
- Эффективность товарных рынков	99	108	123	128	134	-
- Эффективность рынка труда	27	43	57	65	84	-
- Развитость финансового рынка	112	119	125	127	130	-
- Технологический уровень	67	74	69	68	57	+
- Размер рынка	8	7	8	8	7	+
Факторы инноваций:	73	73	80	97	108	-
- Развитость бизнеса	91	95	101	114	119	-
- Инновации	48	51	57	71	85	-

Российская экономика, напротив, за пять лет существенно ухудшила свои позиции в этом рейтинге, опустившись с 51 на 67 место (табл. 2). Произошли улучшения в таких детерминантах, как инфраструктура, макроэкономическая среда и технологический уровень. Все остальные детерминанты национальной конкурентоспособности показали отрицательную динамику,

причем по таким позициям, как институты, эффективность товарных рынков, рынка труда, финансового рынка, развитость бизнеса и инновации, – значительную. Постепенное улучшение качества жизни населения, означающее переход к более сложной модели экономического развития, все чаще вступает в противоречие с несовершенством институциональной среды, неразвитостью конкуренции и отсутствием реального спроса на инновации в экономике.

Таблица 3

Конкурентоспособность Индии по оценке ВЭФ, 2008 – 2012 гг.

	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	тренд
Место в рейтинге ВЭФ	50 (из 134)	49 (из 133)	51 (из 139)	56 (из 142)	59 (из 144)	-9
Субиндексы						
Базовые условия:	80	79	81	91	85	-
- Институты	53	54	58	69	70	-
- Инфраструктура	72	76	86	89	84	-
- Макроэкономическая среда	109	96	73	105	99	+
- Здравоохранение и начальное образование	100	101	104	101	101	-
Факторы эффективности:	33	35	38	37	39	-
- Высшее образование и профессиональная подготовка	63	66	85	87	86	-
- Эффективность товарных рынков	47	48	71	70	75	-
- Эффективность рынка труда	89	83	92	81	82	+
- Развитость финансового рынка	34	16	17	21	21	+
- Технологический уровень	69	83	86	93	96	-
- Размер рынка	5	4	4	3	3	+
Факторы инноваций:	27	28	42	40	43	-
- Развитость бизнеса	27	27	44	43	40	-
- Инновации	32	30	39	38	41	-

Экономика Индии в среднесрочной перспективе показала отрицательную динамику в рейтинге глобальной конкурентоспособности, потеряв 9 позиций. Детерминант, в которых по итогам пяти лет произошли значительные улучшения, немного – макроэкономическая среда и развитость финансового рынка (табл. 3). Серьезное ухудшение условий можно выделить в таких

детерминантах конкурентоспособности, как институты, инфраструктура, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность товарных рынков, технологический уровень, развитость бизнеса. Плачевное состояние институциональной среды и инфраструктуры тянет вниз экономику Индии в рейтинге ВЭФ.

Таблица 4

Конкурентоспособность Китая по оценке ВЭФ, 2008 – 2012 гг.

	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	тренд
Место в рейтинге ВЭФ	30 (из 134)	29 (из 133)	27 (из 139)	26 (из 142)	29 (из 144)	+1
Субиндексы						
Базовые условия:	42	36	30	30	31	+
- Институты	56	48	49	48	50	+
- Инфраструктура	47	46	50	44	48	-
- Макроэкономическая среда	11	8	4	10	11	0
- Здравоохранение и начальное образование	50	45	37	32	35	+
Факторы эффективности:	40	32	29	26	30	+
- Высшее образование и профессиональная подготовка	64	61	60	58	62	+
- Эффективность товарных рынков	51	42	43	45	59	-
- Эффективность рынка труда	51	32	38	36	41	+
- Развитость финансового рынка	109	81	57	48	54	+
- Технологический уровень	77	79	78	77	88	-
- Размер рынка	2	2	2	2	2	0
Факторы инноваций:	32	29	31	31	34	-
- Развитость бизнеса	43	38	41	37	45	-
- Инновации	28	26	26	29	33	-

Китайская экономика, несмотря на то, что за последние пять лет стала второй крупнейшей экономикой мира, в рейтинге ВЭФ улучшила свое положение всего на 1 позицию за рассматриваемый период времени (табл. 4). Конкурентоспособность китайской экономики в среднесрочном интервале постоянно росла умеренными темпами и лишь в последний год сократилась до уровня 2009 г. Существенные положительные сдвиги произошли в двух

детерминантах конкурентоспособности – здравоохранении и начальном образовании, а также развитости финансового рынка. Небольшое ухудшение позиций можно отметить в таких детерминантах, как эффективность товарных рынков, технологический уровень, развитость бизнеса и инновации. В 2012-13 гг. с рейтингом конкурентоспособности китайской экономики «злую шутку» сыграла методология расчета ИГК. ИГК – комплексный показатель, состоящий из большого числа компонентов, и незначительное ухудшение по ряду субиндексов в итоге дало существенное снижение рейтинга в 2012-13 гг. на 3 позиции.

Таблица 5

Конкурентоспособность ЮАР по оценке ВЭФ, 2008 – 2012 гг.

	2008-09 гг.	2009-10 гг.	2010-11 гг.	2011-12 гг.	2012-13 гг.	тренд
Место в рейтинге ВЭФ	45 (из 134)	45 (из 133)	54 (из 139)	50 (из 142)	52 (из 144)	-7
Субиндексы						
Базовые условия:	69	77	79	85	84	-
- Институты	46	45	47	46	43	+
- Инфраструктура	48	45	63	62	63	-
- Макроэкономическая среда	63	68	43	55	69	-
- Здравоохранение и начальное образование	122	125	129	101	132	-
Факторы эффективности:	35	39	42	38	37	-
- Высшее образование и профессиональная подготовка	57	65	75	73	84	-
- Эффективность товарных рынков	31	35	40	32	32	-
- Эффективность рынка труда	88	90	97	95	113	-
- Развитость финансового рынка	24	5	9	4	3	+
- Технологический уровень	49	65	76	76	62	-
- Размер рынка	23	24	25	25	25	-
Факторы инноваций:	36	39	43	39	42	-
- Развитость бизнеса	33	36	38	38	38	-
- Инновации	37	41	44	41	42	-

Экономика Южно-Африканской Республики, крупнейшая в регионе к югу от Сахары в Африке, за рассматриваемый период времени ослабила свои конкурентные позиции, сместившись с 45 на 52 место в рейтинге ВЭФ (табл. 5). Развитость финансового рынка – единственный фактор, показавший значительную положительную динамику в докладе о глобальной конкурентоспособности, за пять лет. Можно отметить существенное ухудшение условий в следующих детерминантах: инфраструктура, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка труда, технологический уровень. В целом, высокий уровень преступности и состояние системы здравоохранения не дают ЮАР развиваться более динамично.

Итак, в среднесрочном временном интервале среди стран БРИКС экономика Бразилии продемонстрировала наилучшую положительную динамику в рейтинге ВЭФ, а экономика России – наихудшую. Общая динамика изменения уровня национальной конкурентоспособности стран БРИКС в пятилетнем временном интервале разнонаправленная (рис.1).

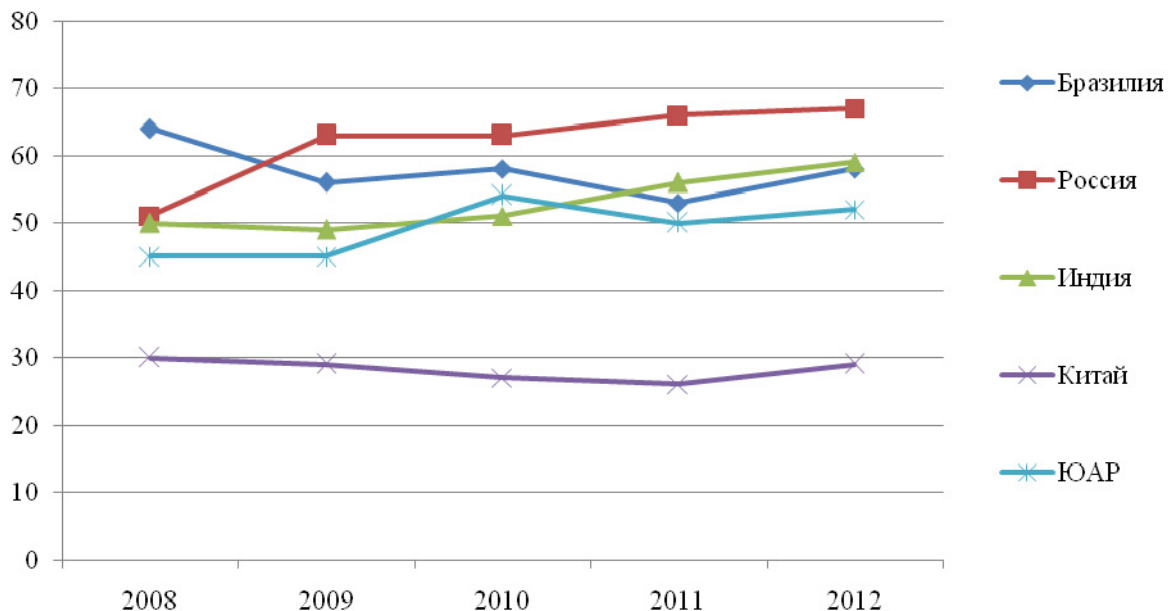


Рис. 1. Рейтинг стран БРИКС по уровню глобальной конкурентоспособности, 2008 - 2012 (ВЭФ)

Рассмотрим, как изменялись относительные темпы экономического роста в странах БРИКС в пятилетнем временном интервале по данным Всемирного Банка [12] (табл. 6).

Таблица 6

Динамика ВВП в странах БРИКС, 2008 - 2012 (в %)

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Бразилия	5,2	-0,3	7,5	2,7	0,9

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Россия	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4
Индия	3,9	8,5	10,5	6,3	3,2
Китай	9,6	9,2	10,4	9,3	7,8
ЮАР	3,6	-1,5	3,1	3,5	2,5

Все страны БРИКС показали отрицательную динамику (рис. 2) в пятилетнем временном интервале, при этом наиболее высокое абсолютное значение экономического роста в Китае, а наименьшее в Бразилии. Быстрее всех росла китайская экономика (в среднем на 9,26% за пять лет). Учитывая тот факт, что в рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ 3 из 5 стран БРИКС продемонстрировали отрицательную динамику, можно сделать вывод об отсутствии прямой зависимости между показателями уровня национальной конкурентоспособности и экономического роста.

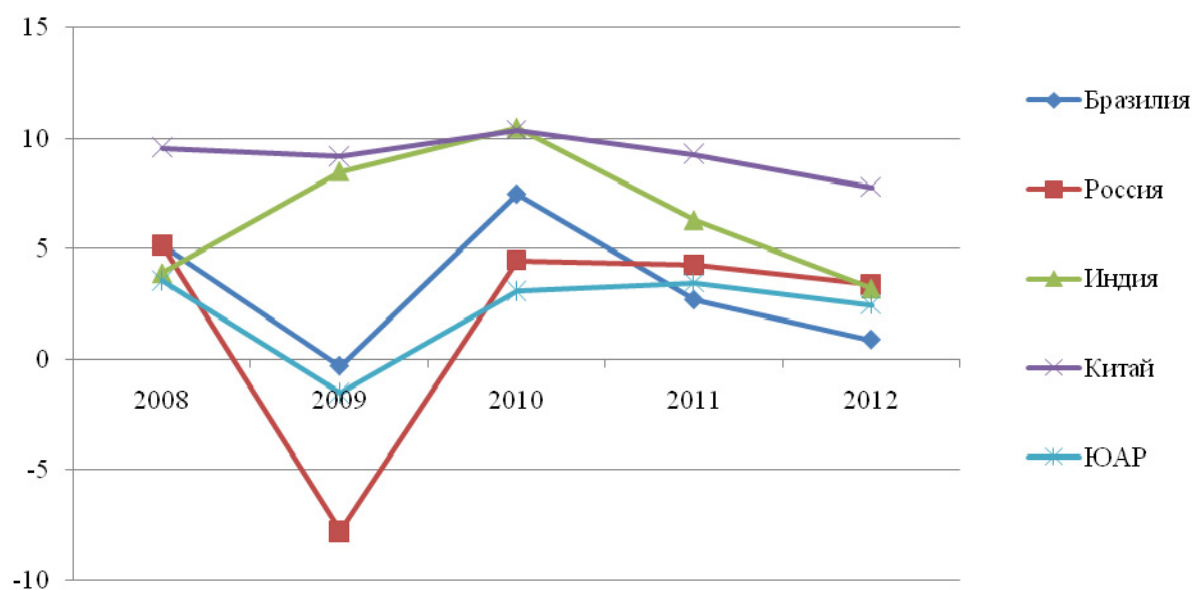


Рис. 2. Рейтинг стран БРИКС по уровню глобальной конкурентоспособности, 2008 - 2012 (ВЭФ)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сравнение показателей уровня национальной конкурентоспособности и экономического роста позволяет сделать ряд выводов:

1) Использование комплексных показателей (ИГК, ВВП) в качестве базы сравнения выявило проблему практической несопоставимости данных по исследуемым странам и выбранному периоду времени, несмотря на многообразие институтов, и докладов посвященных межстрановой компаративистике. Все используемые в статье показатели, а также данные докладов ВЭФ, Всемирного Банка, подвергаются обоснованной критике со стороны научного сообщества, речь идет не только об изменении методологии расчета, ставится под сомнение сама теоретическая база подобных исследований [13]. Именно поэтому к результатам исследований, использующих данные источники, необходимо подходить крайне взвешенно, с учетом критики и имеющихся объективных ограничений в международной статистике.

2) Гипотеза о взаимосвязи уровня национальной конкурентоспособности и экономического роста на примере стран БРИКС в пятилетнем временном интервале не подтвердилась ни по одной исследуемой экономике:

- Бразилия: динамика изменения исследуемых показателей не совпала ни по одному году. Эта экономика продемонстрировала наибольший прогресс в рейтинге глобальной конкурентоспособности, при наименьших темпах экономического роста.
- Россия: показатели уменьшались одновременно в 2009, 2011 и 2012 гг.
- Индия: росли одновременно в 2009 г., уменьшались одновременно в 2011 и 2012 гг.
- Китай: росли одновременно в 2010 г., уменьшались одновременно в 2012 г.
- ЮАР: росли одновременно в 2011 г., уменьшались одновременно в 2012 г.

3) Отсутствие прямой зависимости между исследуемыми показателями можно объяснить как со стороны экономического роста, так и национальной конкурентоспособности. Динамика развития посткризисной мировой экономики наложила отпечаток на темпы экономического роста исследуемых стран.

Обычно динамику их развития описывают эффектом быстрого старта (catch up effect) – для развивающихся экономик характерны более высокие темпы экономического роста, чем у развитых. Однако в данном случае необходимо отметить, что развивающиеся экономики крайне медленно восстанавливаются от последствий глобального кризиса, после мощного отскока в 2010 г., когда все страны БРИКС показали высочайшие темпы роста, динамика их развития резко пошла на спад (включая экономику Китая!). В этом смысле динамика изменения ВВП для стран БРИКС в пятилетнем временном интервале была нетипичной.

Если рассматривать проблему со стороны национальной конкурентоспособности, то здесь можно отметить факторы как субъективного, так и объективного порядка. С одной стороны, проблема кроется в методологии докладов ВЭФ, которые оценивают национальную конкурентоспособность, прежде всего, через призму развития институциональной среды экономики. Так, аналогичные по целям (но не методологии) доклады МИРМ демонстрируют совершенно иную динамику уровня национальной конкурентоспособности для стран БРИКС (например, российская экономика, судя по этим отчетам, третий год подряд показывает существенный рост конкурентоспособности + 9 позиций в рейтинге) [14, с.212]. В то же время, не подлежит сомнению, что все страны БРИКС сталкиваются с объективными проблемами в институциональной сфере, что и отражают доклады ВЭФ.

4) Понятно, что результаты одного исследования не могут опровергнуть гипотезу о прямой взаимосвязи между уровнем национальной конкурентоспособности и темпами экономического роста, как в силу определенных методологических упрощений, так и ограниченности самой статьи (выборки стран, периода времени). Однако надеюсь, что данная работа привлечет внимание научного сообщества к теме верификации взаимосвязи уровня национальной конкурентоспособности

и темпов экономического роста в условиях глобализации, послужит отправной точкой для дальнейших исследований по этой проблематике. Видимо, требуется осмысление рассматриваемой проблемы с выходом за пределы неоклассического и институционального взгляда (но с «вбиранием» его) на методологию теоретической экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Gross domestic product 2012, PPP [Electronic resource]. – Mode of access: http://databank.worldbank.org/data/download/GDP_PPP.pdf.
2. World Economic Outlook Database [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weorept.aspx>.
3. Porter, Michael E. The Competitive Advantage of Nations / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 896 p.
4. Porter, Michael E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 592 p.
5. Porter, Michael E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Michael E. Porter. – Free Press, 1998. – 392 p.
6. Кондратьев, В. Оценки конкурентоспособности стран / В. Кондратьев, А. Егоров, С. Аукуционек // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 2.
7. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
8. The Global Competitiveness Report 2008-09 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf.
9. The Global Competitiveness Report 2009-10 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf.
10. The Global Competitiveness Report 2010-11. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.
11. The Global Competitiveness Report 2011-12. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.
12. The World Bank. 10 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.
13. Конкурентоспособность России в глобальной экономике : [монография] / [А. А. Дынкин и др.] ; Российская академия наук, Институт мировой экономики и международных отношений. – М. : Международные отношения, 2003. – 374 с. : ил.
14. IMD World Competitiveness Yearbook 2013. 10 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Overall_ranking_5_years.pdf.

МОДИФИКАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Петрищев Максим Викторович

кандидат экономических наук, доцент. Тверской государственный университет,
кафедра экономической теории
г. Тверь, Российская Федерация. E-mail: magainm@yandex.ru

Аннотация. Теоретически раскрыты нормальные (немодифицированные) процесс и результат конкуренции на рынке труда (внутри и между профессиями). Определены условия и характер модификаций конкуренции на рынке труда при его монополизации.

Ключевые слова: структура рынка труда; внутрипрофессиональная конкуренция; межпрофессиональная конкуренция; монополизация рынка; деформация; работник

Код УДК: 331.522

Annotation. The article presents a theoretical study of the normal (not modified) process and the result of competition within the labour market (inside and between professions). The author defines the conditions and the character of competition modifications within the labour market taking into account its monopolization.

Keywords: labour market structure; intra-profession competition; inter-profession competition; market monopolization; deformation; worker

Прежде чем теоретически определить модификацию конкуренции, необходимо знать её нормальное (идеальное), свободное состояние, процесс и результат, т.е. определить конкуренцию как такое явление, которое соответствует своему понятию, как немодифицированную. Тем самым будет дана точка отсчёта в теоретическом решении вопроса: что, как и почему модифицировано в основании, процессе и результате конкуренции на рынке труда.

В рыночной экономике существует три рода конкурентных отношений. Во-первых, это конкуренция на рынке товаров одного и того же рода (рынок пшеницы, рынок нефти, рынок молока и т.д.). Такую конкуренцию в классике принято называть внутриотраслевой, а в неоклассике – конкуренцией на отраслевом рынке. Но если понимать, что речь идет об отношениях внутри рынка товаров одного рода, а не всей отрасли, которая может производить и продавать множество разнородных товаров, то такой тип конкуренции можно назвать внутрирыночной.

В таком роде конкуренции есть две ее стороны – ценовая и неценовая. Ценовая конкуренция, по сути, есть процесс сведения индивидуальных цен предложения ($P_{инд}^S$) многих продавцов и индивидуальных цен спроса ($P_{инд}^D$) многих покупателей к среднерыночным их значениям для товара данного рода ($P_{ср}$). Неценовая сторона конкуренции на таком рынке, по сути, есть процесс сведения ($P_{инд}^S$), ($P_{инд}^D$), ($P_{ср}^D$) единицы блага, или, говоря на уровне явлений – к разным рыночным ценам конкретных экземпляров (партий) товара одного рода, но разного качества.

Второй род конкуренции – это перелив товаропроизводителей и ресурсов из производства одного рода товара в производство товара другого рода, что обусловлено различиями соотношения

спроса (D) и предложения (S), т.е. $D_1:S_1 < D_2:S_2$ или $D_1:S_1 > D_2:S_2$ на рынке разного рода товара. Конкурентный процесс такого рода состоит в опережении одних производителей другими в переливе ресурсов (смене рода производимого товара) из сферы производства и рынка, где $D < S$ на рынок, где $D > S$. Такую конкуренцию мы называем межрыночной. Чаще всего этот род конкуренции либо не выделяют, либо отождествляют с межотраслевой, которая на самом деле составляет третий род конкуренции. Это третий род присущ только *капиталу*.

На рынке труда существуют только первый и второй роды конкуренции. Первый род конкуренции и ее двух сторон (ценовой и неценовой) происходит внутри рынка труда *каждой отдельной профессии*. Рынок труда в этом смысле не является единым рынком однородного товара. И не потому, что носители рабочих сил различаются по полу и возрасту, а также внутри профессии по квалификации. Главное разделение рынка труда состоит в том, что он есть совокупность рынков способностей к труду по *определенным профессиям*.

Это подтверждается фактически. Общий объем спроса на труд в стране или регионе может быть больше объема его предложения. И, тем не менее, существует безработица, так как для покупателя необходима не просто рабочая сила, а по определенной профессии. Так, например, «по данным на 6 сентября 2010 г. безработных зарегистрировано 50,9 тыс. человек, а банк вакансий службы занятости насчитывает 150,1 тыс. предложений московских работодателей» [1]. Здесь объем $D_L >$ объема S_L почти на 100 тыс. человек, но есть и около 50 тыс. безработных, так как структура спроса по профессиям на 60% состоит из профессий строителей, работников торговли и услуг [там же].

Объем рынка труда – это не общее число предложений о купле-продаже рабочей силы, а предложение и спрос на неё *только в рамках каждой отдельной профессии*. Если в целом $D_L = 100$ тыс. вакансий и S_L также равно 100 тыс. желающих трудиться, то $D_L = S_L$. Но 100 тыс. вакансий – это профессии грузчиков, продавцов, операторов связи, и т.д., а S_L – это учителя, врачи, финансисты, то $D_L \neq S_L$. Безработица неизбежна. Соответственно конкуренция покупателей (друг с другом) и продавцов идет внутри рынка труда каждой профессии. На этом уровне шахтеры конкурируют друг с другом и не конкурируют с архитекторами, а последние не конкурируют с учителями и т.д. Работодатели так же конкурируют на рынке рабочей силы по каждой отдельной профессии. Иначе говоря, существует внутривидовая конкуренция, и она подобна конкуренции внутри *рынка товаров одного рода*.

Ценовая сторона внутривидовой конкуренции состоит в следующем. Затраты на производство частной рабочей силы у разных индивидов неодинаковы. А результат – способность к труду – в ценовой стороне конкуренции предполагается одинаковым, равным: у всех продавцов *нормальные* способности к труду по определенной профессии.

Различие затрат на производство рабочей силы обусловлено тем, что у каждого разное здоровье, объем, цены и структура потребления жизненных благ, что в немалой степени зависит от состава семьи. Один – холост, у другого – «семеро по лавкам».

Величина объема спроса на равные способности к труду будет зависеть от индивидуальных цен предложения. Он (спрос) будет высок на нормальную дешевую рабочую силу и низок на такую же нормальную, но дорогую способность к труду. Это вынудит продавцов, предлагающих свою способность по высокой $P_{\text{Линд}}^S$, снижать ее. Другие продавцы рабочей силы, зная высокий объем спроса на их дешевую рабочую силу, будут в последующем предлагать ее по более высокой цене. Это – субъективно. А объективно повышение цены – это результат конкуренции покупателей дешевой нормальной рабочей силы. Эти изменения $P_{\text{Линд}}^S$ вызовут соответствующие изменения в объемах спроса на рабочие силы, что вновь может повлиять на $P_{\text{Линд}}^S$, так что идет процесс их усреднения $P_{\text{Лсп}}^S$.

Неценовая сторона внутривидовой конкуренции порождается различием способностей к труду по их квалификации и интенсивности расхода, т.е. по величине этих способностей внутри каждой особой профессии. Это подобно неценовой стороне конкуренции на товарном рынке, которая связана с различием полезности (качества) конкретных товаров одного рода.

Поскольку внутри профессии существует «лестница» квалификационных разрядов (например, аппаратчик III и V разрядов), то работник с низшим разрядом не может непосредственно конкурировать с работником той же профессии, но высшего разряда. Движение по лестнице квалификационных уровней, а, соответственно, и конкурентный процесс происходит за длительный период (год, два...), и I разряд только квазиконкурентен VII разряду.

Если разные по полезности рабочие силы будут на рынке труда предлагаться к продаже по *одинаковой цене* $P_{\text{Линд}}^S$, то объём спроса на более «качественную» (по квалификации или по способности к интенсивному труду) рабочую силу будет расти, а на «некачественную» падать. Поэтому цены спроса $P_{\text{Линд}}^D$ на более полезную рабочую силу вырастут, а на менее полезную упадут пропорционально величине их полезности.

В этом процессе покупатели рабочей силы конкурируют (предлагают более высокие цены $P_{\text{Линд}}^D$) за высокополезные способности к труду, а их продавцы из-за конкуренции покупателей повышают $P_{\text{Линд}}^S$. Эта более высокая цена в последующих процессах производства способностей обеспечивает возможность их развития путем увеличения объёма и рационализации структуры потребленных жизненных средств. Если ценовая сторона конкуренции вынуждает снижать расход на производство в расчете на равные рабочие силы, что в последующем ведет к снижению P_L , то неценовая сторона конкуренции на рынке труда вынуждает всех продавцов к росту квалификации и укреплению здоровья (общей дееспособности). Это верно, если спрос на квалифицированную рабочую силу устойчив и растёт, хотя в современных условиях со стороны фирм отмечается «опасность сверхквалификации» [2].

Поскольку внутривидовая конкуренция на рынке труда осуществляется в единстве ее ценовой и неценовой сторон, то в результате этого процесса формируется близкая к средним значениям *рыночная цена единицы нормальной рабочей силы*, т.е. ее единицы как блага для покупателя.

Когда объём спроса на труд в одной профессии существенно превышает объём предложения и поэтому P_L^D становится выше равновесной, то в другой профессии в этот же период $Q_L^S > Q_L^D$ и P_L^D падает. Тогда происходит перелив рабочей силы из второй профессии в первую. Иначе говоря, «недостаток рабочих вызывает конкуренцию между хозяевами» [3, с. 77], а избыток рабочей силы в профессии обостряет конкуренцию между ее продавцами. На практике это означает, что в одной профессии безработица низка, а в другой высока. Давление высокой безработицы и низкой P_L^D в определенной профессии вынуждает к уходу работников из нее.

Решающее значение в переливе рабочей силы по профессиям, имеет движение новых работников. Они выбирают «выгодные» профессии, т.е. такие, в которых за одинаковый (в общественном измерении) труд его оплата выше. «Для привлечения новых работников назначается сравнительно высокая заработная плата. Это может быть обусловлено необходимостью переманить работников из сфер, где оплата труда выше» [4, с. 384]. Причём работники думают о том, *какой труд нужно будет отдавать* за конкретную цифру заработной платы. Например, шахтёры получают относительно больше, чем работники других профессий, но это не обеспечивает массовый приток желающих быть шахтёрами.

Конкурентные процессы на современном рынке труда существенно ограничены. Ограниченная или временная монополия (олигополия) возникает, если на рынке труда внутри

профессии требуются особые дополнительные способности, которыми располагает весьма малое количество индивидов. Тогда в этой профессии возникает подобие дифференцированного продукта и монополистической конкуренции, а поэтому – высокая (монопольная) цена этих способностей. Но систематическая, устойчивая монополизация рынка труда и модификация конкуренции на нем обязаны своим происхождением и существованием монополиям и профсоюзам. При этом возможны три типа рыночных структур: 1) монополия профсоюза как продавца рабочей силы при конкуренции ее покупателей; 2) конкуренция продавцов при монополии покупателей; 3) двухсторонняя монополия продавцов и покупателей.

В официальной форме профсоюз объединяет работников не столько одной профессии, сколько отрасли. Например, профсоюз железнодорожников, работников образования и т.д. Это вызвано тем, что реализовать свою функцию на рынке труда профсоюз может только как массовое движение совместно работающих людей разных профессий. «Профсоюз... предлагает труд своих членов по единой определенной заработной плате» [5, с.124]. Такое предложение «игнорирует» объем спроса, межпрофессиональную конкуренцию и ориентируется на высокую занятость и цену труда, обеспечивающую нормальное воспроизводство рабочей силы.

Необходимость профсоюзов Дж.В. Робинсон объясняет «неравными позициями нанимателей и нанимаемых на переговорах о заработной плате; справиться с ней можно посредством действия профсоюзов или государства, способных укрепить позицию рабочих в их переговорах с предпринимателями» [4, с. 370]. Такие переговоры были бы не нужны при свободной конкуренции среди нанимателей и среди нанимающихся.

Реальное положение профсоюзов, их роль как монополиста на рынке труда в настоящее время сильно ослаблена. Принятие в США антипрофсоюзных законов Тафта-Хартли (1947 г.), Ландрама-Гриффена (1959 г.), привело к тому, что в профсоюзах в США состояло к 1976 г. только 20,3% наемных работников [6, с. 223]. Далее произошел развал профсоюзов во времена «тетчеризма» путем антипрофсоюзного законодательства и создания «ложных» профсоюзов [7, с. 6,8]. Поэтому в 50-х годах XX века в профсоюзах было около 30% занятых по найму, а к 1985 г. – около 18% [8, с. 310]. Из-за этого «профсоюз стал своего рода подсобным органом, наблюдающим за повседневным выполнением работы и разрешению мелких споров ... он перестал быть социально значимым» [9, с. 383-384].

Это оправдывалось тем, что профсоюзы отрицательно действуют на распределение трудовых ресурсов, т.е. на межпрофессиональную конкуренцию, а кроме того, «единственный способ снизить безработицу – это сократить монопольную власть профсоюзов ... что мешает свободной конкуренции» [10, с. 363]. Но подавление «власти профсоюзов» в 80-е годы XX века привело на деле к росту безработицы (в среднем по Европе и США почти в 2 раза) по сравнению с периодом 1950-1970 гг. [10, с. 360], что вызвало обострение конкуренции «продавцов труда».

Вторая структура монополизированного рынка труда – это конкуренция продавцов рабочей силы при монополии ее покупателей. Наиболее распространена такая структура рынка в так называемых монофункциональных городах при существовании в них локального рынка жилья. «Уровень занятости и ставка заработной платы при монополии меньше уровня занятости и ставки заработной платы, соответствующих конкурентному рынку труда» [11, с. 110]. Покупатель-монополист первоначально устанавливает заниженный спрос на труд, создаёт ужесточение конкуренции продавцов рабочей силы, и тем самым нанимает их за цену, ниже конкурентной. Поскольку «ограничение числа продавцов даст нам цену более высокую, чем конкурентная цена, постольку позволительно, по меньшей мере, предположить, что ограничение числа покупателей оказывало бы обратное действие (в ущерб рабочим)» [12, с. 63].

Полагают, что своеобразной формой монополии на рынке труда выступает пожизненный

наем работников, который исключает конкуренцию на рынке труда [13, с. 73]. Однако, 1) организационно-правовая форма найма только скрывает суть купли-продажи рабочей силы на рабочий день. С точки зрения организационной было бы трудно и дорого ежедневно или ежемесячно менять или переоформлять условия купли-продажи рабочей силы и условия ее потребления (труда). Но это не отменяет реального отчуждения способности к труду, ее «износа» за рабочий день, восстановления после рабочего дня при потреблении жизненных средств (в том числе в процессе еды, сна, отдыха, гигиены). Так что срок трудового договора – это не основание для исключения конкуренции на этот срок; 2) хотя ограничение конкуренции здесь, безусловно, имеет место, но оно не полное хотя бы потому, что *новые* работники выбирают профессию и место работы при определенной цене труда и его условиях, что будет конкурентно влиять на предложение и рыночную цену труда.

Третья структура монополизированного рынка труда – двухсторонняя монополия. Профсоюз с одной стороны, работодатель или объединение работодателей с другой. Конкуренция в основном замещается переговорами и соглашениями сторон, их «социальным партнерством». «В рамках англосаксонской модели процесс установления оплаты труда максимально децентрализован и общенациональные и отраслевые объединения работодателей и профсоюзов не играют в нем существенной роли. Главные направляющие для заработной платы – конкуренция... В странах с координируемой экономикой... коллективные соглашения» [14, с. 91]. В этих соглашениях решающую роль для P_L играет переговорная сила её участников.

Когда Дж.М. Кейнс утверждал, что все зависит от «соглашения работников между собой не работать за более низкую плату», и от «условий коллективных договоров» [15, с. 15], от «соглашений о размерах заработной платы между нанимателями и нанимаемыми» [15, с. 230], то эти утверждения верны не для конкуренции, а для двухсторонней монополии, когда закон стоимости утрачивает свое действие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нетеребский, О. Московский рынок труда : итоги антикризисной политики и ответы на новые вызовы / О. Нетеребский // Российский экономический журнал. – 2011. – № 5. – С. 101–107.
2. Щедровицкий, П. Г. Изменения в мышлении на рубеже XXI столетия: социокультурные вызовы / П. Г. Щедровицкий // Вопросы философии. – 2007. – № 7. – С. 36–54.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. ; Л. : Государственное социально-экономическое издательство, 1931. – Т. 1. – 435 с.
4. Робинсон, Дж. В. Экономическая теория несовершенной конкуренции : пер. с англ. / Дж. В. Робинсон. – М. : Прогресс, 1986. – 469 с.
5. Рощин, С. Ю. Экономика труда / С. Ю. Рощин, Т. О. Разумова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 400 с.
6. Яковлев, Н. Н. Силуэты Вашингтона : политические очерки / Н. Н. Яковлев. – М. : Политиздат, 1983. – 414 с.
7. Силичев, Д. А. Социальные последствия перехода от индустриализации и модерна к постиндустриализму и постмодерну / Д. А. Силичев // Вопросы философии. – 2005. – № 7. – С. 3–20.
8. Фишер, С. Экономика : пер. с англ. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи – М. : Дело ЛТД, 1993. – 864 с.
9. Гелбрейт, Дж. К. Жизнь в наше время / Дж. К. Гелбрейт. – М. : Прогресс, 1986. – 406 с.

10. Уорсуик, Г. Полная занятость / Г. Уорсуик // Экономическая теория : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2004. – С. 359–382.
11. Рощин, С. Ю. Экономика труда / С. Ю. Рощин, Т. О. Разумова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 400 с.
12. Чемберлин, Э. Х. Теория монополистической конкуренции (реориентация теории стоимости пер. с англ. / Э. Х. Чемберлин. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.
13. Дзарасов, С. Российский кризис: истоки и уроки / С. Дзарасов // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 69–85.
14. Вишневская, Н. Формирование заработной платы в России: роль отраслевых тарифных соглашений / Н. Вишневская, О. Куликов // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 91–103.
15. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 353 с.

СОРЕВНОВАНИЕ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ЕЁ УСПЕШНОСТИ: АКТУАЛЬНОСТЬ СОВЕТСКОГО ОПЫТА

Гордеев Артем Анатольевич

аспирант. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра экономической теории,
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: gordeev89@gmail.com

Аннотация. Автор исследует актуальность советского опыта индустриализации для РФ. Главное внимание обращено на такое противоположное конкуренции направление, как соревнование в СССР между субъектами индустриализационного процесса. То соревнование, как показывает автор, отличалось товарищеской взаимопомощью и сотрудничеством, а не антагонизмом.

Ключевые слова: советская индустриализация; соревнование; взаимопомощь; сотрудничество; бизнес; управление; инновации

Код УДК: 339.13

Annotation. The author analyzes the actual features of the soviet industrialization for the Russian Federation. He pays special attention to the soviet competition between the subjects of the industrialization. He shows, that such competition is a contrast to capitalist competition, because it can be distinguished by such features, as mutual assistance and co-operation between its subjects.

Keywords: soviet industrialization; competition; assistance; cooperation; business; administration; innovation

Сегодня в первом докладе справедливо, на мой взгляд, утверждалось: «В отношении к развитию экономического соревнования государству надо не абсолютизировать значение антимонопольной политики, не ограничиваться только ею: следует возвратиться, например, к политике стимулирования трудовой состоятельности. В том числе и в частной сфере, где собственник-работодатель, если хочет остаться собственником, должен быть поставлен государством перед необходимостью обеспечить подлинно состоятельные отношения участников кооперированного труда, направленные на повышение количества и качества результатов последнего и включающие товарищескую взаимопомощь как важнейшую составляющую. Здесь мало вырывать из контекста и пытаться внедрить сегодня некоторые атрибуты прошлого типа реанимирования звания героя труда – требуется, как справедливо отмечают многие исследователи, системный подход к использованию опыта прошлого в организации трудовой состоятельности для реализации задачи, сформулированной президентом, о новой индустриализации, сопоставимой с советской 1930-х годов» [7].

В связи с этим представляется правомерным говорить о необходимости изучения советского опыта индустриализации 1930-х годов, определения его актуальности применительно к реализации указанной задачи, в том числе её соревновательной составляющей.

Как уже приходилось нам показывать [1, 2, 3, 4, 5], задача новой индустриализации не вызывает сомнений в её необходимости ни «в первом приближении», ни с позиции глубоких теоретических исследований. Больше того: новая индустриализация правомерно предстает как безальтернативная (ибо альтернатива ей только гибель страны, её экономики и населения) необходимость. При этом по всем наиболее значимым составляющим реализация такой задачи, во-первых, объективно немыслима без учета советского опыта, а во-вторых, по каждому из таких составляющих аспектов объективно же неизбежна соответствующая модификация, существенное отличие сегодняшней новой индустриализации от её советской предшественницы. Этот вывод, считаем, полностью приложим к такой актуальной, теоретически сложной для анализа и практически значимой части индустриализации, как её состязательная, соревновательная составляющая, выступающая предметом нашего рассмотрения в данном докладе.

Правда, по данному вопросу в публикациях специалистов немало до сих пор спорного, диапазон мнений простирается от полного отрицания актуальности советского опыта до полного же её признания. В первом случае авторы резонно указывают на совершенно разные социально-экономические системы тогда и сейчас как фактор невозможности самой постановки вопроса об актуальности советского опыта. Противоположное мнение аргументируется общепризнанными всеми исследователями беспрецедентными результатами индустриализации в СССР в первые пятилетки.

Считаем, что опыт индустриализации в 1930-е годы в СССР и в целом, и применительно к соревновательной составляющей, как ничто иное, заслуживает сегодня изучения и применения. В качестве аргументов, кроме отмеченных его беспрецедентных результатов, следует, по нашему мнению, указать, во-первых, на то, что это опыт отечественный, а во-вторых, он проявлен сравнительно недавно по историческим меркам. К тому же нельзя не отметить ряд объективно существующих признаков, практически не отмеченных пока в литературе и присущих социально – экономической ситуации как перед тогдашней, так и перед провозглашенной сегодня новой индустриализацией.

Во-первых, очень важно, на наш взгляд, отметить, что в отличие от «естественной» индустриализации 17-19 веков в западных странах, связанной с переходом от ручного труда мануфактур к машинному производству фабрик, советская и предстоящая в РФ индустриализации вызваны необходимостью восстановления экономики, в том числе от непосредственно предшествовавшей её деиндустриализации. Тогда, в 1920-1930-е годы, эта деиндустриализация была вызвана мировой войной, иностранной интервенцией, революцией и гражданской войной, а теперь разрушительными последствиями российских реформ, проведенных, как нам представляется, в значительной степени вопреки рекомендациям экономической науки и уроков мирового опыта, особенно развитых стран Запада и реформируемого Китая. Заметим, что до совершения упомянутых деиндустриализаций у нашей страны был не феодализм, как когда-то в западных странах перед промышленными переворотами, а вполне сопоставимое с современными ей передовыми государствами экономическое состояние. Причем деиндустриализация последней четверти прошлого века значительно превосходит по масштабам разрушения тогдашнюю, периода первой мировой и гражданской войн, интервенции 14-ти держав. Здесь нельзя не согласиться с оценкой Н.П. Шмелева, что «...за последние двадцать лет уничтожена огромная часть промышленного потенциала страны. В качественном отношении его фактически нет! Промышленный импорт принял невероятные масштабы, которые свидетельствуют только о том, что индустриальная основа экономики разрушена. Если 90% внутреннего рынка обуви – это чужое,

то что это – признак здоровой экономики? Или 70-80% текстиля, рубашек, тканей – тоже привозное. Авиационная промышленность, автомобильная, станкостроение – все в упадке и разрухе. Треть посевных площадей заросла, две трети стада потеряно. Примерно треть интеллектуального потенциала ушла из страны. Разрушена система прикладной науки, которая связывала институты академии с промышленностью. Даже система ПТУ разрушена. На фоне такой деградации чем-то вроде финтифлюшек выглядят точечные инновации, ради которых учреждены «Сколково», «Роснано» и т.д.» [6, с. 3].

Во-вторых, считаем, объективной необходимостью и при проведении советской, и предстоящей индустриализации в РФ выступает задача обеспечения для страны траектории не догоняющего, а обязательно обгоняющего передовые страны социально-экономического развития. Соглашаясь с С.С. Губановым, что для России объективно нет сейчас другого пути, кроме крупномасштабной новой индустриализации, «с полной автоматизацией и компьютеризацией производительных сил отечественного народного хозяйства, с интенсивным замещением трудоемкого наукоемким и машиноёмким» [6, с. 8], добавим, что этот путь объективно безальтернативен в деле прорыва человечества, в том числе населения нашей страны, и его хозяйства, в запостмодерновое состояние из сегодняшней ситуации мировой экономической катастрофы.

В-третьих, считаем важным заметить, что фоном и для советской, и для предстоящей российской индустриализации выступает небывалый мировой социально-экономический кризис. Причем нельзя не видеть, что сегодняшняя ситуация обладает степенью «небывалости» несравненно большей, что, к сожалению, не осознается в должной мере даже экспертным сообществом. Ведь характеристика сегодняшнего социально-экономического состояния не только РФ, а и всего мира, распространённая в публикациях, являет собой [8] как бы только первый из трех необходимых уровней-этажей анализа. Это самый верхний (и правомерно сказать: поверхностный) уровень, он сводится к оценке этого состояния, обозначившегося с 2007-2008 годов, как мирового валютно-финансового кризиса, истоки которого в разрушении Бреттон-Вудской системы американским дефолтом 1971 года. И тогда логичны предложения о новой мировой валюте, и повсеместные антикризисные меры правительств, гадания о второй волне. Термин «кризис» ограничивает анализ рамками теории цикличности, которую Маркс обосновал для капиталистической общественно-экономической формации или, выражаясь категориями неоклассики (экономикс), экономической системы с рыночным механизмом: рыночной или смешанной. Этот термин успокаивает, предлагая более-менее спокойно ожидать очередного, по теории цикличности, подъёма. Подъёма, заметим, согласно указанной теории, объективного.

Однако анализ масштабов и тенденций нынешнего состояния, усложнение финансово-экономических проблем в США, странах Европейского Союза и, конечно, в РФ всё чаще заставляют исследователей говорить не просто о кризисе, а о крахе всей системы капитализма или экономики с рыночным механизмом с её цикличностью, кризисами и подъёмами. То есть подниматься на второй этаж-уровень анализа, признавая, что перед нами не очередной кризис, а глобальная социально-экономическая катастрофа, новый этап развития мировой экономики, начавшийся с августа 2008 года и означающий определённую развилку для социума и его хозяйства: или они погибнут и этим этапом завершится история человечества и мировой экономики, или откроется начало новой бесчисленной череды этапов развития на принципиально новых принципах жизни социума и ведения его хозяйства. Не случайно в связи с этим массовое с осени 2008 года обращение на Западе к работам Маркса, «поднимающим на второй этаж» понимания сегодняшнего и прогнозирования завтрашнего. Думаю, что и формулировка «национальная катастрофа», сделанная президентом США ещё в феврале 2009 года применительно к оценке состояния американской экономики, достаточно резонансна.

Словом, первый этаж – это ещё не достижение истины, второй представляется оптимальнее. А значит, и антикризисные меры, и даже введение единой мировой валюты не решают главного. Катастрофа требует других мер преодоления по сравнению с кризисом. И всё-таки и второй этаж, вполне объяснимый с позиции методологии марксистской политэкономии, предстаёт, по нашему мнению, недостаточным для объяснения сущности сегодняшних реалий, а значит, для осознания содержания и направленности объективно необходимого перестроения. Ведь перед нами, видимо, не просто крах капитализма, экономики с рыночным механизмом, а всей человеческой цивилизации, шагавшей, начиная с определенного момента, согласно ложным, античеловечным ориентирам якобы прогресса.

А движение к запостмодерну и должно, в соответствии с концепцией философии хозяйства и теоретической экономики, вернуть социум и его хозяйство к истинно человеческому, но уже на новой основе. И в этом русле находится третий этаж-уровень анализа сегодняшнего и прогнозирования завтрашнего. Таким образом, выдвинутая философами хозяйства идея перестроения России, вырыва к развитию вполне может быть реализована в форме новой индустриализации при условии, конечно, коренного изменения макроэкономической, социальной, образовательной и особенно соревновательной политики. Наиболее убедительно, на мой взгляд, эта идея была выражена на данной конференции в докладе профессора Антона Сергеевича Филипенко из Киева [13].

В-четвертых, общей чертой ситуации, предшествовавшей как советской, так и предстоящей российской индустриализации, выступает объективная необходимость и тогда, и сейчас опоры почти полностью на внутренние источники капитала и рабочей силы при проведении индустриализации. Правда, сами источники уже другие, но они тоже внутренние. Например, вместо пополнения кадрового потенциала индустриализации за счет крестьянства и финансового за счет аграрного сектора экономики, сегодня следует пополнять кадры за счет сокращения многомиллионной армии чиновничества и охранников, а финансовый источник – за счет прогрессивной шкалы налогообложения, национализации природных ресурсов [1]. И, конечно, недопустимо держать наши полтриллиона долларов в ценных бумагах западных стран из 1-1,5% годовых, вытаскивая туда же наши предприятия за кредитами под 7-9%, – получается, что наш капитал работает на увеличение отставания России от Запада вместо обеспечения обгоняющего развития.

В-пятых, общей предпосылкой осуществления предстоящей российской, как и когда-то советской индустриализации выступает объективная потребность в обеспечении не только всеобщей заинтересованности, но и всеобщего порыва энтузиазма как фактора успешности индустриализационного прорыва, достаточного для перевода страны на траекторию обгоняющего развития. Сегодня, к сожалению, индустриализация не нужна ни нашей элите в лице олигархов и чиновников, ни потенциальным исполнителям её в качестве рабочей силы [9], поэтому государство переориентацией макроэкономической политики должно обеспечить материальную и моральную заинтересованность в проведении и результатах индустриализации всех трех упомянутых социальных групп, сопоставимую с масштабами всенародного социалистического соревнования 1930-х годов, массового активного участия в деятельности Всесоюзной организации изобретателей и рационализаторов. При этом, соглашусь с утверждением первого докладчика, не останавливаясь перед сменой собственника, если он, «эффективный», получив предприятие почти бесплатно, стремится не к расширению и модернизации производства, а к получению личной прибыли вопреки индустриализации.

Проведенное нами исследование подтверждает актуальность всех составляющих советской индустриализации (кадровой, финансовой, образовательной, соревновательной и т.д.), но только, повторяю, при условии коренной переориентации макроэкономической политики страны, в том

числе пересмотра итогов проведенной в РФ приватизации. Такая переориентация немислима без должной оценки социальных инноваций как важного фактора индустриализации. Можно это назвать шестым аспектом актуальности её проведения в СССР применительно к сегодняшней задаче новой индустриализации экономики РФ [10, с. 169-174]. И только в таком качестве она может сегодня с помощью всенародного индустриализационного порыва выйти на траекторию обгоняющего других развития, прорыва в посткризисное и запостмодерновое состояние.

Может быть, по отношению к организации трудовой состязательности субъектов индустриализации больше всего сомнений в применимости советского опыта сегодня, причем не только на уровне обыденного сознания, но и в работах специалистов. Абсолютная непохожесть тогдашней и сегодняшней социально-экономических систем, кажется, совсем не допускают повторения сегодня того, что было тогда, – единого всенародного порыва энтузиазма, а ведь это был важный и необходимый фактор индустриализационного прорыва. То, что ещё в 1929 году поэтически отразил В.В. Маяковский:

Я знаю - город будет,
я знаю - саду цвeсть,
когда такие люди
в стране в советской есть!

сегодня для многих, да просто для абсолютного большинства, представляется немислимой наивностью.

Конечно, не вижу необходимости полемизировать с теми авторами, которые указывают на немалочисленные примеры формализма в организации социалистического соревнования в ходе советской индустриализации, на проявления индивидуализма-эгоизма, – такое, видимо, нельзя отрицать, – и все же в целом наличие массового порыва-энтузиазма как главной тенденции того периода – достаточно общепризнанный факт. Сегодня же искать такой же степени всеобщего энтузиазма, нацеленного на новую индустриализацию, сколько бы к ней ни призывали президент-премьер, тщетно даже среди таких влиятельных социально-демографических групп, как олигархи и чиновники – им два десятилетия и без индустриализации было неплохо, а с ней могут прийти лишь дополнительные риски-хлопоты. Заметим далее, что есть и третья группа: остальные, как их ни назови, – народ, электорат или статистическая людская совокупность. Может, они-то, раз уж не олигархи с чиновниками, поголовно заряжены идеей индустриализации и рвутся её выполнять, не щадя живота своего? Тысячи фактов, к сожалению, опровергают такое предположение. А ведь чтобы действительно реализовать индустриализационный прорыв, требуется, повторяем, поистине всенародный порыв энтузиазма россиян. И олигархов, и чиновников, и «остальных». По поводу первых двух в президентских посланиях последних лет справедливо говорилось о конкуренции и конкурентоспособности, о необходимости выработки нормативных критериев оценки деятельности. Справедливо, но недостаточно, как мы видели, не выводит на необходимую системность и эффективность, а значит, надо здесь нам серьёзно додумывать научно. А о третьих так и вообще как-то осталось за пределами внимания. Между тем здесь речь идет о большинстве населения страны, и вопрос о выработке действенных стимулов, побуждающих к всенародному индустриализационному порыву и прорыву, приобретает исключительно важное значение.

В отношении, например, к развитию экономического соревнования государству, повторяю, надо не абсолютизировать значение антимонопольной политики, не ограничиваться только ею: следует возвратиться, например, к политике стимулирования трудовой состязательности. В том числе и в частной сфере, где собственник-работодатель должен быть поставлен государством

перед необходимостью обеспечить подлинно состязательные отношения участников кооперированного труда, направленные на повышение количества и качества результатов последнего и включающие товарищескую взаимопомощь как важнейшую составляющую. Следует обратиться к опыту японских предприятий второй половины XX века (взятому, немаловажно заметить, из практики СССР) почти поголовного участия рядовых работников в изобретательстве и рационализации, возродить в РФ деятельность когда-то столь активного Всесоюзного общества изобретателей и рационализаторов. Как рассказывали мне родственники, мой прадед, старший оператор нефтеперерабатывающего завода, получал за внесение рационализаторских предложений премии, сопоставимые в совокупности по объему с основной зарплатой, а к этим материальным стимулам добавлялись имевшие тогда не меньшее значение моральные – постоянно на доске почета, в президиуме собраний, а самое главное – неофициально уважительное «Да, Саша, голова у тебя здорово варит!». Конечно, сегодня такое не может не представляться экзотикой, увещанием это не возродишь, когда наш социум уже четверть века приучали ставить на первое место сиюминутную индивидуальную выгоду, а не всеобщие стратегические цели вроде прорыва в запостмодерн путем всенародного индустриализационного порыва. Однако, сегодняшняя задача новой индустриализации, тем не менее, требует смены курса макроэкономической и особенно социальной, в том числе соревновательной политики.

Именно с этих, считаю, позиций следует сегодня взглянуть на соревновательные страницы истории советской индустриализации. Так, в феврале 1929 года ЦК ВКП(б) обратился с письмом ко всем партийным организациям, предложив мобилизовать широкие рабочие массы на борьбу за дальнейший подъем производительности труда, снижение себестоимости продукции и укрепление трудовой дисциплины. В ответ на этот призыв в начале марта 1929 года рабочие ленинградского трубного завода «Красный выборжец» стали заключать договоры на социалистическое соревнование и призывали последовать их примеру всех рабочих СССР. Уже к лету 1930 года в ударные бригады было вовлечено около миллиона рабочих, а всего социалистическим соревнованием было охвачено свыше двух миллионов рабочих всех отраслей промышленности во всех важнейших промышленных центрах [14, с. 511]. В передовых шеренгах строителей шла молодежь и её ведущий отряд – комсомол. Свыше 350 тысяч комсомольцев работали на важнейших стройках пятилетки, в том числе 8 тысяч – на строительстве Нижегородского (Горьковского) автомобильного завода, 7 тысяч – на стройке Сталинградского тракторного завода, 60 тысяч – на строительстве заводов Урала и Сибири. На строительстве Магнитогорского металлургического комбината 60% строителей составляла молодежь [там же]. За героизм в труде и инициативу, проявленную в организации социалистического соревнования и ударничества, ЦИК СССР в январе 1931 года наградил комсомол орденом Трудового Красного Знамени. Разве это не конкретный пример-урок для сегодняшней правящей партии и правительства?

Как известно, тогда социалистическое соревнование и ударничество, внедрение новой техники способствовали заметному повышению производительности труда: в 1929 году она была на 12,9% выше, чем в 1928 году и в полтора раза превысила уровень 1913 года. В 1929 году удалось накопить и вложить в развитие промышленности в 1,4 раза больше средств, чем в предшествующем году. В 1930 году валовая продукция промышленности увеличилась на 30% вместо 21,5% по плану [14, с. 511-512]. Среди передовиков социалистического соревнования зародился лозунг «Выполнить пятилетку в четыре года!», который был подхвачен по всей стране.

Примером строительства крупнейших заводов-гигантов является создание Уральского завода тяжелого машиностроения. 3 июня 1927 года Совет труда и обороны принял постановление о строительстве на Урале, в городе Свердловске, такого завода, а уже 15 июля 1928 года был заложен первый производственный цех металлоконструкций. Сначала мощность завода намечалась в 18 тысяч тонн, но в 1931 году было решено увеличить её до 100 тысяч тонн с последующим расширением до 200 тысяч тонн продукции в год. В 1931-1933 годах были построены все основные

цеха завода: кузнечно-прессовый, чугунолитейный и сталелитейный, инструментальный, модельный. Одновременно со строительством шел монтаж сложнейшего оборудования. Важной задачей, вставшей перед работниками завода, явилось освоение нового сложного оборудования. Первый весьма сложный станок за короткий срок был освоен коммунистом Семушкиным М.А., который затем обучил работе на нем 16 человек [14, с. 514]. Создание завода-гиганта осуществлялось в тяжелых условиях, почти при отсутствии механизации работ, когда основными орудиями труда на строительстве были лопата и тачка, а рабочие жили в землянках или временных бараках. Но в первых рядах строителей были коммунисты и комсомольцы, посланцы Москвы, Ленинграда, Украины и Сибири, которые выступили инициаторами социалистического соревнования за быстрейший пуск завода. Активную помощь в строительстве оказали трудящиеся и особенно молодежь Свердловска: они проводили субботники и воскресники на стройке. Одновременно с заводом строились жилые дома для рабочих и их семей, школы, детские сады, больницы, клубы, кинотеатры. В 1931 году первая вагранка чугунолитейного цеха Уралмаша дала металл, а 15 июля 1933 года Свердловский завод тяжелого машиностроения был принят в эксплуатацию. Его по праву называют заводом заводов, поскольку он поставлял доменные и мартеновские печи, блюминги, газогенераторы, краны, рельсобалочные и рельсопрокатные станы для ведущих отраслей промышленности: черной и цветной металлургии, горнорудной, энергетической. Вступление Уралмаша в эксплуатацию явилось крупной победой в осуществлении советской индустриализации, в создании мощной индустриальной базы на Востоке и освобождении СССР от иностранной зависимости в виде импорта оборудования. Считаю, что и сегодня для правящей партии РФ здесь урок по реализации указания президента о новой индустриализации.

Выполнение первого пятилетнего плана создало прочную базу для более масштабных задач индустриализации. Как отмечалось в резолюции XVI съезда ВКП(б), состоявшегося 26 июня – 13 июля 1930 года в Москве, «О выполнении пятилетнего плана промышленности», «... съезд считает необходимым, чтобы план машиностроения был пересмотрен под углом зрения решительного высвобождения промышленности и народного хозяйства от иностранной зависимости и обеспечения основных потребностей народного хозяйства продукцией машиностроения» [15, с. 153]. Характеризуя условия выполнения пятилетнего плана промышленности, съезд не без оснований, считаем, констатировал: «Проведение политики партии в деле осуществления пятилетнего плана опиралось на величайший трудовой подъем и творческий энтузиазм широчайших масс рабочего класса, нашедший свое выражение в массовом переходе к новым социалистическим формам организации труда – **социалистическому соревнованию и ударничеству**, открывающим новую эпоху в социалистическом строительстве» [15, с. 155]. Важное значение в этом направлении, как нам представляется, была реализация постановления ЦК ВКП(б) от 26 октября 1930 года «О положении массового изобретательства под углом зрения его влияния на рационализацию производства» [15, с. 227-229].

Тысячи рабочих, освоивших новую технику, ломали старые нормы производительности труда, подчас в десятки раз превышали их. Это создало условия для возникновения на третьем году пятилетки стахановского движения и его быстрого распространения. 30 августа 1935 года забойщик шахты «Центральная Ирмино» в Донбассе Алексей Стаханов вырубил за смену 102 тонны угля, превысив норму выработки в 14 раз! Это явилось результатом умелой организации труда членов его бригады. Инициативу Стаханова подхватили другие забойщики, а также машинисты электровозов, крепильщики. Движение новаторов производства сразу приняло массовый характер. К концу 1935 года в Донбассе работало 90 стахановских участков, а в начале 1936 года стахановское движение охватило все шахты Донбасса и перекинулось в другие бассейны, обеспечивая всюду повышение производительности труда. В 1938 году среднемесячная выработка на одного рабочего в каменноугольной промышленности СССР поднялась до 25,9 тонн против 14 тонн в 1932 году [14, с. 551]. Примеру Стаханова последовали рабочие всех отраслей народного хозяйства страны. В

машиностроении и металлообработке новаторы производства благодаря хорошей организации рабочего места, тщательному уходу за станками, бесперебойному обеспечению материалами и инструментами добились максимального времени работы станков. Они увеличивали скорость резания в 3-5 раз, совершенствовали технологию производства. Своим творческим отношением к труду стахановцы показали, что нормы использования оборудования и выработки можно значительно превышать. На основе распространения опыта стахановцев декабрьский (1936 года) Пленум ЦК ВКП(б) наметил программу дальнейшего подъема промышленности и пересмотра технических норм отдельных агрегатов, мощностей и норм выработки в сторону их повышения. Отраслевые конференции работников промышленности установили повышение норм выработки в таких размерах: в каменноугольной промышленности – на 13-20%, в машиностроении – на 30-40%. После освоения новых норм почти всеми рабочими весной 1937 года Совет Народных Комиссаров (СНК) СССР дал указание о проведении дополнительного пересмотра норм по некоторым отраслям (например, в химической промышленности повышение норм составило 14,7%). Стахановское движение явилось новым этапом развития социалистического соревнования, отражавшим высокий технический уровень промышленности и открывшим путь к сглаживанию существенных различий между умственным и физическим трудом. Новаторы производства становились на путь творческого изменения технологии производства, выработки и реализации принципов высокой организации всего комплекса работ цехов и участков. Возникли работы по графику в черной металлургии и нефтяной промышленности, совмещение профессий, многостаночное обслуживание в автомобильной, тракторной и других отраслях. Развитие стахановского движения способствовало повышению производительности труда в промышленности СССР за вторую пятилетку на 82%, тогда как в первой пятилетке этот рост составлял 41% [14, с. 552]. А по объемам промышленного производства план второй пятилетки был выполнен досрочно, к 1 апреля 1937 года [14, с. 559].

Решающим условием выполнения заданий третьей пятилетки явился рост трудовой активности рабочих, дальнейшее развитие социалистического соревнования, особенно таких его форм, как движение многостаночников, соревнование за совмещение профессий, за скоростные методы работы. В связи с тем, что массовым явлением стало изобретательство, ЦК ВКП(б) 7 апреля 1937 года принял специальное постановление «О изобретателях», где сочтено необходимым учредить при наркоматах тяжелой и оборонной промышленности должности заместителей наркомов, ведающих изобретательством, а также было рекомендовано расширить фонды финансирования изобретательства, устанавливались премии за внедрение наиболее ценных предложений [16, с. 385].

Развитие социалистического соревнования, а также меры Коммунистической партии и Советского правительства по улучшению организации труда и заработной платы рабочих и инженерно-технического персонала, материальному поощрению передовиков производства способствовали повышению производительности труда: её рост в промышленности в 1940 году составил 33% по сравнению с 1937 годом. По темпам роста производительности труда СССР прочно занимал первое место в мире, намного опережая в этом отношении капиталистические государства [14, с. 573]. Эти и другие соревновательные страницы истории советской индустриализации сохраняют и сегодня актуальность как важный урок для осуществления новой индустриализации.

Сегодня, мне кажется, как никогда актуализируется значимость социальных инноваций в макроэкономической политике государства и деятельности предприятий. Обычно социальные инновации определяются как такие новшества, которые направлены на обеспечение социальных потребностей: улучшение условий труда, развитие образования, здравоохранения и культуры. Наверное, только о социальных инновациях и можно говорить как направленных на возвращение общества и его хозяйства в русло, позволяющее человеку становиться действительно человеком. Поэтому, считаю, правомерно, что Центр общественных наук и лаборатория философии хозяйства

специально посвятили работу своей секции на одной из «инновационных» конференций МГУ (апрель 2009 г.) рассмотрению роли именно социальных инноваций в преодолении кризисного состояния и прорыву к постмодерну. А на базе нашего Ярославского государственного технического университета полугодом позднее проведена международная конференция – круглый стол по теме «Социальные инновации в мировом, макроэкономическом и региональном разрезе», где были конкретизированы и развиты упомянутые идеи [11]. Сегодня эти идеи и предложения, по моему мнению, обретают особую актуальность, требуя нового подхода к осуществлению соревновательной политики РФ, обеспечению соревновательной составляющей новой индустриализации.

Так, что касается финансового источника осуществления индустриализации, то сегодня, повторяем, вместо аграрной отрасли следует видеть его в оптимизации распределения и перераспределения доходов населения в целом. Широко известна не только специалистам шокирующе запредельная величина децильного коэффициента в РФ. В этом смысле представляется недостаточно обоснованной позиция президента страны, продолжающего считать, что для прогрессивного налогообложения ещё не наступило время. Представляется, что в деле оптимизации распределения и перераспределения доходов среди населения РФ даже недостаточно указанной меры ликвидации плоской шкалы подоходного налогообложения. Следует, на мой взгляд, обратить внимание на выдвинутое одной из думских партий в предвыборный период 2011 года требование национализации природных богатств, то есть некоторого пересмотра итогов проведенной в 1990-х годах приватизации. Как бы кому ни не нравилось такое требование, но в экономической теории уже достаточно убедительно обоснованы и необходимость пересмотра итогов российской приватизации, и невозможность без этого условия какого-либо выхода национальной экономики из постигшего её тупика [12]. Без этого, считаю, безнадежно «зависает» проблема и задача обеспечения соревновательной составляющей новой индустриализации в РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев В. А. Актуален ли для РФ опыт советской индустриализации 1930-х годов? / В. А. Гордеев, А. А. Гордеев // Труды Вольного экономического общества России. Том сто шестьдесят третий / Вольного экономического общества России, Научные труды ВЭО России ; глав. ред. Г. Попов. – М. : Вольное экономическое общество России, 2012. – С. 194–208.
2. Гордеев А. А. Индустриализация в СССР: актуализация опыта / А. А. Гордеев, В. А. Гордеев // Шестьдесят пятая всероссийская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и магистрантов высших учебных заведений с международным участием, 18 апреля 2012 г., Ярославль : тезисы докладов. – Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2012. – Ч. 2. – С. 404.
3. Гордеев А.А. Учет уроков индустриализации в СССР как фактор успешности новой индустриализации в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
4. Гордеев В. А. Актуален ли для РФ опыт советской индустриализации / В. А. Гордеев, А. А. Гордеев // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». – 2012. – Вып. 1. – С. 63–64.
5. Гордеев А. А. Учет уроков индустриализации в СССР как фактор успешности новой индустриализации в России / А. А. Гордеев // Теоретическая экономика как научное направление: проблемы развития в современных условиях : коллективная монография по материалам Международной конференции, 6 апреля 2012 г., Ярославль / редколл.: А. Е. Кальсин [и др.]. – Ярославль : Аверс Плюс, 2012. – С. 357–368.

6. Вторая индустриализация: проблемы России и международный опыт // Экономист. – 2012. – № 11. – С. 3–16.
7. Гордеев В.А. Конкуренция и её динамика в зеркале теоретической экономики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
8. Гордеев В. А. Перестроение как путь к запостмодерну / В. А. Гордеев // Перестроение России : в 2 т. / под ред. Ю. М. Осипова, М. М. Гузева, Е. С. Зотовой. – М. ; Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2010. – Т. 2. – С. 10–15.
9. Гордеев В. А. Состязательная основа переориентации российского социума на мобилизационное развитие национальной экономики / В. А. Гордеев // Инновационное развитие экономики России: роль университетов : сборник статей : 3-я Международная конференция, МГУ имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет, Москва, 21-24 апреля 2010 г. / под ред. В. П. Колесова, Л. А. Тутова. – М. : Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2010. – Т. 2. – С. 35–39.
10. Гордеев В. А. Социальные инновации: новое или забытое старое? / В. А. Гордеев // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2009. – № 3. – 394 с.
11. Социальные инновации в мировом, макроэкономическом и региональном разрезе : монографический сборник научных трудов по материалам Круглого стола в ЯГТУ, 15 декабря 2009 г., Ярославль / под науч. ред. В. А. Гордеева [и др.]. – Ярославль : Изд-во ЯГТУ, 2009. – 400 с.
12. Глинкина С. П. Приватизация. Концепции. Реализация. Эффективность / С. П. Глинкина. – М. : Наука, 2006. – 235 с.
13. Филипенко А.С. Цивилизационные аспекты экономического развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа к журн.: <http://www.theoreticaleconomy.info>
14. История народного хозяйства СССР : курс лекций / под ред. Ф. Я. Полянского [и др.]. – М. : Изд-во соц.-экон. лит-ры, 1960. – 664 с.
15. Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898-1986) / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС ; [под ред. А. Г. Егорова, К. М. Боголюбова]. – 9-е изд., испр. и доп. – М. : Политиздат, 1984. – Т. 5 : 1929-1932. – 446 с.
16. Коммунистическая партия Советского Союза в резолюциях и решениях съездов, конференций и Пленумов ЦК (1898-1986) / Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС ; [под ред. А. Г. Егорова, К. М. Боголюбова]. – 9-е изд., доп. и испр. – М. : Политиздат, 1985. – Т. 6 : 1933-1937. – 431 с.

ПРОБЛЕМЫ НИЗКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Шпалтаков Владимир Петрович

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет путей сообщения»,
заведующий кафедрой «Экономика»,
г. Омск, Российская Федерация. E-mail: info@omgups.ru

Панюшкина Елена Владимировна

ФГБОУ ВПО «Омский государственный университет путей сообщения»,
старший преподаватель кафедры «Экономика»,
г. Омск, Российская Федерация. E-mail: info@omgups.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы низкой конкурентоспособности российского бизнеса. Мировая практика показывает, что взаимодействие всех субъектов экономической деятельности строится на взаимовыгодной основе. Даже в случаях поиска компромисса, экономические агенты хотели бы иметь благоприятные условия для реализации своих экономических интересов. В противном случае возникающие дисбалансы в экономических свободах агентов будут вызывать снижение предпринимательской заинтересованности в достижении более высоких результатов.

Ключевые слова: конкурентоспособность; российский бизнес; система стимулов; механизм; экономический интерес; фирма

Код УДК: 339.13

Annotation. The article considers the problems of the low competitiveness of Russian business. World practice shows that the interaction of all subjects of economic activity is formed on a mutually beneficial basis. Even in cases of searching for a compromise economic agents prefer to have favorable conditions for realization of their economic interests. Otherwise, arising imbalances in agents' economic freedoms will cause a reduction in business motivation for achieving better results.

Keywords: competitiveness; Russian business, system of incentives; mechanism; economic interest; firm

Современные условия развития российского бизнеса чрезвычайно трудны и противоречивы. Предлагаемые научным сообществом модели развития отечественного бизнеса не находят ожидаемой практической реализации из-за искаженной системы стимулов экономической деятельности.

Состояние российской экономики характеризуется высокой неопределенностью и отсутствием надежных источников «длинных» денег, поэтому для бизнеса сегодня более предпочтительна минимизация рисков и получение государственных преференций, чем реализация высокочатратных и рискованных инновационных проектов. Это, в свою очередь, не позволяет экономике встать

на путь интенсификации инновационной активности предпринимательского сообщества. Аналогичная ситуация наблюдается и в государственном секторе, когда государственные компании не прилагают серьезных усилий для оптимизации своих расходов.

Как ни парадоксально с позиции нормальной рыночной экономики, российское общество вынуждено создавать механизмы государственного принуждения к инновационному поведению экономических агентов. Показателем остроты проблемы стала развернувшаяся в 2011-2012 гг. дискуссия о необходимости «принуждения к инновациям». Данная политика напоминает подходы к развитию инноваций советского периода. Однако разница от ожидаемого эффекта значительна. Уточним ряд принципиальных позиций. Во-первых, в организованном порядке вся совокупность экономических отношений подчинялась приказу. Результаты инновационной деятельности давались трудно и под тотальным контролем. Во-вторых, в нормальной экономике к инновациям принуждает рынок. В России он слаб, однако сейчас у правительства ещё меньше шансов, чем при плановой экономике, получить ожидаемый эффект. Заставить частных предпринимателей по приказу заниматься инновационной деятельностью невозможно. Необходимы мотивация и стимулы.

В современных условиях инновации выступают ключевым фактором повышения конкурентоспособности в глобальной экономике. Инструменты, которые прописаны в программах экономического развития, а именно: акционирование и приватизация, оздоровление финансовой системы и снижение инфляции для повышения доступности долгосрочного кредита, создание финансовых и фискальных стимулов для реализации инновационных проектов как государственными, так и частными компаниями – дают в целом минимальный эффект. Модернизационного прорыва, которого россияне ожидают уже не первый год, не наблюдается ни на ближнем, ни на дальнем горизонте.

Естественно возникает вопрос: что же мешает? И здесь нет однозначного ответа. По мнению Дж. Дози, «два ключевых вопроса всей экономической науки с момента ее зарождения касаются, во-первых, движущих факторов и моделей изменения капиталистической машины производства и инноваций, а во-вторых, механизмов (несовершенной) координации между огромным числом своекорыстных экономических агентов, чьи интересы зачастую противоречат друг другу» [1, с. 32]. Мы полагаем, что такое объяснение отражает современную тенденцию, но не выявляет ни причины, ни способы корректировки развития экономической модели российского бизнеса.

Прежде, чем изложить собственное видение обозначенной проблемы, нам бы хотелось сделать акцент на уникальность развития каждой экономической модели в определенный момент общественного развития и необходимость постоянного мониторинга влияния экономических механизмов и инструментов на эффективность их работы. Разделяем позицию Л.А. Ружило в том, что «реальные хозяйственные процессы характеризуются огромным многообразием и нелинейностью связей. Комбинации множества факторов, которые способны оказывать влияние на развитие экономики – от ресурсного обеспечения до религиозных аспектов ведения хозяйственной деятельности, – определяют своеобразие, а иногда и уникальность экономической системы отдельной страны» [2, с. 60]. Поэтому, если речь заходит о конкурентоспособности российского бизнеса, то определять ее характерные черты следует через призму современных экономических отношений и формирующихся в них экономических интересов.

Конкурентоспособность российского бизнеса характеризуется:

- значительным отставанием отраслей промышленности от зарубежных аналогов;
- минимальной долей продукции инновационного производства;
- преобладанием производства углеводородов в структуре экономики;

- системностью коррупции при осуществлении трансакций в легальной и нелегальной сферах экономики;
- несовершенством налогового законодательства;
- отсутствием системы прямых эффективных стимулов;
- нежеланием налаживать длительные партнерские связи;
- уходом от социальной ответственности при реализации общественно значимых экономических интересов.

Приведенный нами перечень основных характеристик конкурентоспособности российского бизнеса не является исчерпывающим, однако, по нашему мнению, он достаточен для доказательства остроты обсуждаемой нами проблемы.

Мировая практика показывает, что взаимодействие всех субъектов экономической деятельности строится на взаимовыгодной основе. Даже в случаях компромисса экономические агенты хотели бы иметь благоприятные условия для реализации своих экономических интересов. В противном случае возникающие дисбалансы в экономических свободах агентов будут вызывать снижение предпринимательской заинтересованности в достижении более высоких результатов. Сценарии развития экономической политики на рубеже веков заложили современный тренд низкой конкурентоспособности российского бизнеса, так как приватизационные кампании в отношении государственной собственности привели к рассогласованию в системе экономических интересов общества, снижению экономической ответственности, трудовой мотивации, застою в экономике и усилению социальных разрывов.

Заметим, что ранее сформированные противоречия в институте собственности в настоящее время вошли в новую стадию обострения. С этим фактом соглашаются С. Афонцев и С. Дж. Ли, полагающие, что в настоящее время наблюдается резкое обострение противоречия между заявленной стратегией выхода государства из хозяйственных активов и фактической консолидацией важнейших активов в руках государства, к примеру, энергетических. Более того, наблюдается тенденция замораживания планов правительственной приватизации. Свою позицию они аргументируют следующим образом: «За немногими исключениями, государство не готово расставаться с реальным контролем над активами крупнейших компаний и использует продажу их акций либо как фискальный инструмент, либо как способ привлечь стратегического зарубежного партнера, сотрудничество с которым призвано еще больше укрепить позиции государственных компаний» [3, с. 50]. Однако такая политика, на наш взгляд, приводит к ситуации, когда приоритет отдается нерыночным решениям. В этих условиях институты должны обеспечивать их реализацию и, следовательно, снижать уровень конкурентоспособности и возможности других экономических агентов. Такое открытое лоббирование интересов формирует патрон-клиентские сети. Об этом писал П. А. Ореховский: «Дела о присвоении крупных сумм, даже в случаях пристального внимания к ним со стороны СМИ, редко доходят до суда, а если доходят, то в них обязательно присутствует «политическая составляющая», итоговое решение принимается не только (и не столько) судом, сколько членами властной коалиции» [4, с. 111].

Доводы П. А. Ореховского лишь усиливают приведенные нами аргументы в отношении имитации административной реформы в России, результаты которой, по логике, должны были освободить предпринимателей от бюрократического гнета, разрешить им свободно открывать свои предприятия, получать необходимое количество финансовых ресурсов, выстраивать трудовые отношения с наемными работниками, оперативно отстаивать свои интересы в судах, заключать договоры с контрагентами на внешних рынках и т.д.

Считаем, что бизнес не будет готов брать на себя ответственность за реализацию общественно значимых интересов и никогда этому не научится до тех пор, пока государство будет заниматься их регулированием в полном объеме. Постепенное формирование чувства ответственности можно добиться посредством переноса тяжести регулирования на саморегулируемые организации, объединяющих в себя профессионально компетентных предпринимателей. Бизнес не должен консультировать некомпетентных чиновников, он должен усиливать экономические позиции на внутреннем и внешнем рынках. Однако бизнес вынужден во многих случаях «покупать» административный ресурс, чтобы уйти от неэффективных и запаздывающих решений, что создает конкретным предпринимателям «тепличные» условия, вытесняющие других конкурентов. Следовательно, низкая компетентность госслужащих оборачивается для государства большими потерями, снижающими в целом конкурентоспособность российского бизнеса. Полагаем, что в настоящее время российской экономике необходимы модели, целенаправленно поддерживающие рыночно ориентированные бизнес-стратегии. К примеру, стратегию интернационализации или стратегию повышения конкурентоспособности. Ранее предложенная правительством модель поддержки малого бизнеса не работает ввиду отстающей модернизации институтов.

Стратегию необходимо ориентировать на систему стимулов. При этом, как верно заметили С. Боулз и С. Поланья-Рейес, «люди часто реагируют на сам факт присутствия стимулов, а не на их величину» [5, с. 28]. Несмотря на то, что стимулы предполагают вмешательство в процесс экономического выбора агента с целью изменения его поведения, экономических издержек и выгоды от какого-то конкретного вида деятельности, они способствуют выявлению множественных экономических интересов, когда создается ситуация «добровольного отказа должностного лица от коррупционной сделки» [6, с. 32]. Таким образом, стратегия повышения конкурентоспособности – это не тезис в экономической политике российского общества, а базовая модель развития российской экономики в условиях модернизации. Реализация этого требования современности смогла бы обеспечить баланс интересов бизнеса и общества. По мнению В. Клинова, «это обеспечило бы удовлетворение требований общества и соблюдение принципов социальной справедливости, не подрывая стимулы к усилению деловой активности» [7, с. 131].

ЛИТЕРАТУРА

1. Дози Дж. Экономическая координация и динамика: некоторые особенности альтернативной эволюционной парадигмы / Дж. Дози // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 31–60.
2. Ружило Л. А. Институциональный анализ теневой экономики: возможности и особенности / Л. А. Ружило // Экономика и управление. – 2011. – № 12. – С. 59–64.
3. Афонцев С. Российский крупный бизнес в условиях глобального кризиса / С. Афонцев, С. Дж. Ли // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 40–55.
4. Ореховский П. А. Право на оспаривание, патрон-клиентские сети и коррупция / П. А. Ореховский // Вопросы экономики. – 2012. – № 11. – С. 101–117.
5. Боулз С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или complements? // Вопросы экономики. – 2013. – № 4. – С. 24–48.
6. Добрынин Л. А. Российская модель системной коррупции и стратегия ее преодоления / Л. А. Добрынин // Экономика и управление. – 2012. – № 6. – С. 30–35.
7. Клинов В. Актуальные проблемы экономической политики США / В. Клинов // Вопросы экономики. – 2013. – № 5. – С. 129–143.

ОТ «ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА» К «ОБЩЕСТВУ ЗНАНИЯ» ЧЕРЕЗ GOVERNMENT RELATIONS

Лимарева Дарья Александровна

преподаватель. Южно-Российский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, кафедра менеджмента
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация. E-mail: dlimareva@mail.ru

Аннотация. В статье показано влияние GR-технологии на процесс перехода гражданского общества от информационного к обществу знания. Автор акцентирует внимание на том, что посредством технологии Government Relations информация перестанет быть фактором исключительности, как это нередко наблюдалось в прошлом, что будет способствовать полноправному участию в управлении всех членов общества.

Ключевые слова: общество знания; информационное общество; правительство; отношения; GR-деятельность; изменение

Код УДК: 1:792 + 316.74:792 + 323.2

Annotation. The article shows the influence of GR-technology on the process of transition of civil society from its information stage to the knowledge stage. The author focuses attention on the fact that by means of Government Relations technology information will cease to be an exclusiveness factor as it used to be in the past. That will promote full participation of all members of the society in the management.

Keywords: knowledge society; information society; government; relations; GR-activity; change

В начала XXI века особую актуальность и значимость приобретают технологии Government Relations (GR), поскольку выступают одним из инновационных инструментов, обеспечивающих согласование императивов и целевых предпочтений представителей органов публичной власти, бизнеса и гражданского общества посредством информационного обмена перечисленных акторов. Информация на сегодняшний день является единственным видом ресурсов, который в ходе исторического развития человечества не только не истощается, а постоянно увеличивается, совершенствуется и, более того, способствует эффективному использованию других ресурсов, а иногда и создает новые.

Цель статьи сводится к выявлению влияния GR-технологии на процесс перехода гражданского общества от информационного к обществу знания.

Последние несколько лет в России идут процессы становления информационного общества. Подписанием Окинавской Хартии глобального информационного общества (о. Окинава, Япония, 22 июля 2000 г.), а также получив статус активного участника Всемирного саммита ООН по информационному обществу (Женева, 2003 г.), Россия подтвердила свою готовность перейти к информационному обществу.

В соответствии с концепцией Д. Белла, человечество движется от преиндустриального общества через индустриальное общество к постиндустриальному [1, с. 45], а при переходе к шестому технологическому укладу структурная трансформация экономики будет информационной. Вместе с тем, переход от постиндустриального к информационному обществу определяется развитием инновационных циклов VI технологического уклада.

Одним из направлений становления отечественного информационного общества является информатизация органов публичного управления. В связи с этим различные органы и ведомства публичной власти создают официальные сайты, призванные повышать уровень информированности граждан о политике власти, улучшать качество предоставления государственных услуг, налаживать связь между гражданским обществом и властью, а также властью и предпринимательством.

С термином «информационное общество» неразрывно связаны исследования в области «общества знания». Термин «общество знания» впервые был использован в 1969 г. П. Друкером. Общество знания – это общество, источником развития которого являются собственное многообразие и собственные способности. Такого рода общество должно обеспечивать социальную интеграцию каждого из своих членов и способствовать развитию новых форм солидарности – как по отношению к нынешним поколениям, так и к будущим [2, с. 19]. Одними из ключевых принципов «общества, основанного на знаниях», по мнению ЮНЕСКО, являются: принцип свободы выражения мнений и всеобщий доступ к образованию и информации, в особенности к информации общего пользования [3, с. 226-230]. Последний принцип является предпосылкой более широкого участия граждан в процессах развития и управления.

Обмен информацией между представителями власти и бизнеса происходит посредством применения различного рода технологий взаимодействия перечисленных акторов. Одной из наиболее популярных технологий выступает Government Relations.

Термин «Government Relations» не имеет единой трактовки. Одни ученые определяют его как общественно-политический институт (Г. Мельник), вторые как технологию управления (А. Никитин, А. Шатилов), третьи как механизм лоббизма (В. Мальцев, Е. Махортов), четвертые как деятельность (Ю. Клюев, П. Толстых) и т.д. По нашему мнению, GR представляет собой деятельность, направленную на расширение информационной базы для разработки общественно значимых решений, определение субъектов, влияющих на принятие этого решения, а также привлечение заинтересованных представителей бизнес-структур и гражданского общества и, как следствие, повышение публичности управления.

В силу того, что акторами GR-деятельности выступают представители публичных органов, бизнеса и гражданского общества, следует выделить несколько ее направлений: *Government to Business (G2B)*, *Government to Citizen (G2Q)* и *Government to Government (G2G)*. *Первое направление предполагает взаимодействие бизнес-структур с правительством и другими органами власти; второе – систему связей органов государственной и муниципальной власти с гражданами, общественностью; третье – систему взаимодействия между федеральными органами законодательной, исполнительной, судебной властей и органами государственной власти республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области, автономных округов и органов местного самоуправления* [4, с. 36]. При этом следует отметить, что первые два направления подразумевают вовлечение различных акторов в процесс принятия общественно значимых решений.

По мнению Р. Даля, «чтобы получить информированное знание обо всех действиях, предпринимаемых правительством, ... необходима свобода выражения» [5, с. 96]. При отсутствии последней граждане, как показывает мировой опыт, «очень скоро лишаются способности влиять на программу и очередность правительственных решений. Безмолвные граждане – это идеальные

подданные для авторитарного правителя и несчастье для демократии» [там же]. В основе расширенного влияния граждан на деятельность органов публичного управления лежит концепция партиципаторной демократии, одним из авторов которой является К. Пейтман (*C. Pateman*), автор термина «демократия участия». Данная концепция предполагает активное участие граждан в обсуждении и принятии решений по главным вопросам общественной жизни. Такого рода участие является механизмом самосовершенствования гражданского общества, защищая его от навязанных сверху общественно значимых решений. По мнению К. Пейтман, в рамках этой концепции гражданское общество характеризуется прямым вовлечением граждан в управление без посредников ключевыми политическими и социальными институтами, подотчетностью лидеров рядовым членам и высшей степенью демократической легитимности.

Таким образом, посредством технологии Government Relations информация перестанет быть фактором исключительности, как это нередко наблюдалось в прошлом, что будет способствовать полноправному участию в управлении всех членов общества. Другими словами, GR-технологии позволят осуществить переход от «доступа к участию – к обществу знания для всех».

ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл ; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Прогресс, 1967. – 134 с.
2. Всемирный доклад ЮНЕСКО «К обществам знания» [Электронный ресурс]. – Издательство ЮНЕСКО, 2005. – Режим доступа: http://www.intelros.ru/pdf/doklad_yunesko_2005_k_obshzestvam_znaniya.pdf.
3. Шмидт М. Будущие задачи построения общества, основанного на знаниях [Электронный ресурс] / М. Шмидт, С. Кудрэ. – Режим доступа: <http://www.osce.org/ru/fom/13853>.
4. Зимин В. А. GR в России: горизонтальная «вертикаль власти» / В. А. Зимин // Пресс-служба. – 2009. – № 11. – С. 32–40.
5. Даль Р. О демократии / Р. Даль. – М. : Аспект Пресс. – 2000. – 208 с.

РЕЦЕНЗИЯ НА МОНОГРАФИЮ С.Н. РАСТВОРЦЕВОЙ «УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОЦЕССОВ КОНЦЕНТРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНЕ: ПОДХОДЫ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЕОГРАФИИ»

Шкиотов Сергей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет»,
кафедра экономической теории
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: shkiotov@mail.ru

Автором монографии «Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии» является доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики Белгородского государственного национального исследовательского университета Растворцева Светлана Николаевна¹. Данное исследование было поддержано грантом Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых в области знания «Общественные и гуманитарные науки» (проект № МК-5012.2011.6), грантом в рамках Государственного задания Минобрнауки России подведомственным вузам на выполнение НИОКР (проект № 6.3334.2011).

Рецензируемая монография является уникальной работой в области новой экономической географии, объединяющей такие отрасли экономической науки как региональная (перераспределение доходов, агломерационные процессы) и мировая экономика (интеграционные процессы). Интерес к новой экономической географии сейчас огромен, ведь один из основоположников этого направления Пол Кругман в 2008 г. был удостоен Нобелевской премии. Впрочем, многие теоретические положения новой экономической географии, в силу молодости этого направления экономической науки, требуют эмпирического наполнения и верификации. Именно эта задача и ставилась автором при написании монографии, которая носит, прежде всего, практическую направленность.

Композиционно монография состоит из трех глав. Первая, классически, посвящена теоретическим аспектам, в данном случае, развития агломерационных процессов. Здесь необходимо отметить, что теоретический фундамент анализа агломерационных процессов был заложен тремя научными течениями экономики: неоклассической теорией, новой теорией торговли и новой экономической географией. И это, пожалуй, *первая примечательная особенность рецензируемой*

¹ Растворцева С.Н. Управление развитием процессов концентрации экономической активности в регионе: подходы новой экономической географии [Текст] / С.Н. Растворцева: монография. – М.: Экон-информ, 2013. –131 с.

монографии – работа автора с огромным количеством актуальных первоисточников, из 150 используемых источников литературы – 131 иностранный! Безусловно, проделана гигантская работа по изучению и анализу современных работ в рамках трех вышеперечисленных направлений экономической науки.

Давайте, следуя логике изложения материала в монографии, познакомимся с базовыми экономическими категориями, описывающими агломерационные процессы.

Итак, под *агломерационным процессом* понимается концентрация экономической активности в регионе (в городе) в динамике. *Агломерационный эффект* – это экономическая выгода от концентрации деловой активности, которая достигается за счет наличия факторов внешней экономии для объектов, включенных в концентрацию, сокращения издержек производства за счет эффекта масштаба, повышения производительности по причине диффузии технологий, привлечения в отрасли региона смежных фирм [1, с. 8]. Интересно, что агломерационный эффект оказывает влияние на перераспределение доходов в регионе, негативно воздействуя на соседние территории, не затронутые этим эффектом. Так, когда отдельные регионы начинают притягивать к себе (концентрировать) факторы производства, получая тем самым конкурентное преимущество по сравнению с другими территориями, т.е. возникает агломерационный эффект, соседи в силу недопоступления ресурсов – проигрывают, что, в конечном счете, ведет к постоянно усиливающемуся росту дифференциации (межрегиональному и внутрирегиональному) по уровню социально-экономического развития. *Концентрация* показывает степень сосредоточения или разреженности промышленного производства в рамках конкретной территории (определяется в отношении вида экономической деятельности, сектора, подсектора, промышленной группы и т.п.). *Специализация* отражает ситуацию, когда какие-то виды производства в регионе доминируют, или же промышленное производство равномерно диверсифицировано (рассматривается относительно региона, а именно, его структуры занятости) [1, с. 8].

Автор раскрывает ряд факторов, инициирующих агломерационные процессы в регионе: 1) экспортная ориентация региона, привлекающая поставщиков, обслуживающие и смежные компании, конкуренция которых развивает институциональную и инфраструктурную среду региона; 2) рост реальных доходов населения, заставляющий компании постоянно расширять ассортимент предлагаемой продукции; 3) аккумуляция неявных знаний – разнообразие работников-специалистов в регионе стимулирует инновационную активность.

Ключевой принцип, лежащий в основе экономического механизма возникновения агломерационного процесса в регионе, заключается в том, что на гетерогенные потребительские и промежуточные товары и рабочую силу воздействуют три группы факторов: возрастающая отдача (на уровне отдельного предприятия), транспортные издержки (в широком понимании) и миграция рабочей силы и, соответственно, потребителей.

Представляют интерес и упомянутые автором закономерности развертывания агломерационных процессов: 1) концентрация – агломерационные процессы в регионе ослабевают с ростом расстояния между предприятиями; 2) нелинейность – агломерационные процессы развиваются лишь до определенного момента: начала процесса рассеивания (*dispersion*), когда центробежные силы начинают превалировать над центростремительными.

Нелинейность развития агломерационных процессов в регионе подводит автора к мысли о том, что развитие взаимосвязи центробежных и центростремительных сил в экономике региона проходит через бифуркацию: «...бифуркации возникают по той причине, что в динамике взаимосвязи между центростремительными и центробежными силами наступает точка разрыва, что изменяет качественное поведение экономической динамики» [1, с. 31]. Причем, в том случае, когда центробежные силы сильнее, чем центростремительные, экономика движется и приходит к точке

симметричного равновесия, в обратном случае симметричное равновесие является неустойчивым и происходит концентрация производства в одном или другом регионе.

Анализ различных типов бифуркаций позволяет автору сформулировать третью закономерность разветвления агломерационных процессов – их нестабильность: «...развитие агломерационного процесса во времени сопровождается потерей устойчивости и бифуркационными переходами в качественно новое состояние. Такие переходы могут осуществляться как плавно (мягкая бифуркация типа вил), так и скачкообразно, в виде катастроф (жесткая бифуркация типа томагавк)» [1, с. 37]. Таким образом, определив тип бифуркации, через систему аналитических уравнений, можно спрогнозировать развитие агломерационного процесса и влияние, оказываемое на него экономической политикой. *Это подводит нас к еще одному достоинству рецензируемой работы – сильному математическому аппарату, которым автор владеет в совершенстве, раскрывая для читателя методику определения типа бифуркации через модели М. Пфлюгера и Дж. Зюдекума, С. Руссека, Р. Форслида и Г. Оттавиано.*

Вторая глава монографии посвящена системе анализа развития агломерационных процессов в региональной экономике. В этой главе автор ставит перед собой три практических задачи: 1) оценить степень концентрации экономической активности в российских регионах; 2) проанализировать концентрацию сельского хозяйства в регионах России; 3) исследовать региональную специализацию российской экономики.

Однако, прежде чем переходить к результатам, полученным автором в ходе анализа российских регионов, следует остановиться на методологической базе этой части исследования. Для измерения концентрации экономической активности в российских регионах автор рассчитывает такие показатели, как динамика плотности населения, коэффициент Херфиндаля-Хиршмана, индекс Джини (с построением кривой Лоренца), индекс концентрации П. Кругмана, индексы концентрации CR3 и CR4. Специализация оценивается путем расчета индекса специализации П. Кругмана и индекса специализации Халлета. *Здесь необходимо выделить третью исключительную особенность рецензируемой монографии – масштаб проделанной автором аналитической работы.* Поражает не столько количество рассчитываемых индексов, сколько охват, полнота представленной картины, ведь объектами исследования послужили: 8 Федеральных округов, 83 региона страны, 169 российских городов (с численностью населения выше 100 тыс. человек), 97 видов деятельности обрабатывающей промышленности России, 15 подотраслей сельского хозяйства.

Анализ, проделанный автором, позволяет сделать ряд обоснованных выводов:

1) рост индекса Херфиндаля-Хиршмана на фоне постепенного снижения индекса П. Кругмана в большинстве отраслей свидетельствует о становлении в региональной экономике системы отношений «ядро-периферия», когда ресурсы имеют тенденцию перемещаться в регионы с большей концентрацией производства. При отсутствии должного реагирования со стороны региональных и федеральных органов власти такая ситуация увеличит уже достаточно высокую на сегодняшний день дифференциацию регионов России по уровню социально-экономического развития;

2) наиболее высокий уровень агломерации растениеводства наблюдается в Краснодарском, Алтайском краях, Волгоградской области, что объясняется хорошими природно-климатическими условиями, наличием плодородных земельных угодий, мощной государственной политикой поддержки АПК, благоприятным инвестиционным климатом. Республики Башкортостан, Татарстан, Дагестан, Ленинградская и Белгородская области – регионы-лидеры по концентрации экономической активности в животноводстве. Подобный успех достигнут благодаря выгодному географическому положению. Особое внимание в регионах уделяется модернизации производства. Осуществляется поддержка сельскохозяйственного бизнеса в рамках национального проекта «Развитие АПК»;

3) узкую специализацию в каком-либо секторе промышленности «могут позволить» себе только регионы, обеспечивающие развитие своей экономики за счет добывающего производства. В остальных случаях глубокая специализация российских регионов неэффективна;

4) более высокая концентрация имеет место в производстве кожи, изделий из кожи и обуви, обработке древесины и производстве изделий из дерева, металлургическом производстве. Незначительная концентрация наблюдается в пищевой промышленности и производстве неметаллических минеральных продуктов. Доказано, что наиболее высокий уровень концентрации присутствует в промышленных группах с высоким и низким проявлениями эффекта от масштаба.

В третьей главе «Система управления агломерационными эффектами в условиях развития экономики российских регионов» проводится анализ факторов, обуславливающих агломерационные процессы, предлагается модель влияния ключевых императивов концентрации (рассеивания) экономической активности, которая апробируется в регионах России, а также рассматривается влияние агломерационных процессов на социально-экономическое развитие региона.

Анализ иностранной литературы, позволил автору выделить несколько ключевых факторов, оказывающих положительное влияние на процесс концентрации экономической активности в регионе: 1) рост относительной заработной платы; 2) расстояние до крупных городов (при условии ориентации основных производителей в сторону иностранных рынков, степень либерализации и развития торговли); 3) прямые зарубежные инвестиции через внешние эффекты и связи (также влияние может быть и отрицательным, так как прямые зарубежные инвестиции активно вовлекаются в реструктуризацию экономической деятельности региона, особенно на начальной стадии развития); 4) плотность автодорог; 5) степень развития сферы услуг в регионе.

Научная новизна рецензируемой монографии заключается в создании оригинальной модели, определяющей влияние ключевых факторов на процессы концентрации (рассеивания) экономической активности в регионе.

В целях верификации разработанной модели все регионы России были разделены на 4 группы: регионы, граничащие со странами бывших советских республик (24); граничащие со странами дальнего зарубежья (13); с морской границей (10); внутренние регионы (36), на каждой из которых была апробирована авторская модель [1, с. 105]. По итогам апробации модели были сделаны следующие выводы:

- для регионов РФ, имеющих общую границу со странами постсоветского пространства, основными центростремительными силами являются прямые зарубежные инвестиции, протяженность автодорог, развитие сферы услуг;
- для регионов, имеющих границу со странами дальнего зарубежья, центростремительными силами являются только дороги и сфера услуг;
- для регионов с морской внешней границей – только развитие сферы услуг;
- для внутренних регионов РФ центростремительными силами являются прямые зарубежные инвестиции и развитие сферы услуг, а центробежными – относительная заработная плата.

Разработанная автором модель позволила также сформулировать ряд системных рекомендаций по управлению агломерационными процессами в регионе.

Так, к мерам, способствующим развитию центростремительных сил в регионе автор относит:

- меры, направленные на снижение транспортных издержек;
- создание условий для развития полного производственного цикла на территории региона при наличии природных ресурсов;

- в случае приграничного положения региона (либо наличия крупных транспортных узлов) использование данного конкурентного преимущества для привлечения экономической активности в регион;
- способствование развитию взаимосвязанных видов промышленного производства в регионе (даже для конкурирующих между собой компаний), создание благоприятных институциональных и инфраструктурных условий для возникновения в регионе кластеров;
- повсеместное стимулирование инновационной и научно-исследовательской деятельности в регионе как наиболее важного фактора роста концентрации экономической активности.

Мерами, смягчающими и отодвигающими действие центробежных сил в регионе являются:

- мониторинг ряда показателей в сравнении с аналогичными показателями соседних регионов (рост стоимости жизни, ведения бизнеса, недвижимости и земельных ресурсов в регионе);
- контроль элементов «перенасыщенности» региона (экологическое состояние, плотность автомобильного движения, предложение услуг социального характера и т.п.).

Подводя некий общий итог, следует упомянуть и о некоторых упущениях, пробелах в рецензируемой монографии. Так, можно отметить, что авторское увлечение неоклассической парадигмой привело к тому, что эндотерические, сущностные стороны агломерационных процессов отходят в монографии на второй план, а за многообразием именитых зарубежных имен не всегда видна авторская позиция, собственный вклад в науку. Впрочем, все это легко объясняется практической направленностью данной монографии, теми целями, которые ставил автор при ее написании. Также можно заметить, что среди факторов, оказывающих влияние на развитие агломерационных процессов в России, не учитывается специфика межбюджетных отношений, во многом диктующая динамику современного регионального развития.

Вопросы, изложенные в монографии, затрагивают наиболее актуальные проблемы развития агломерационных процессов в России, а решения предлагаемые автором, могут определить стратегию развития российских регионов на перспективу, что свидетельствует не только о теоретической, но и практической значимости книги. Учитывая острый дефицит современных отечественных исследований в данной области, эта уникальная монография будет интересна не только научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам вузов, но и широкому кругу читателей, всем тем, кто интересуется проблематикой развития региональной экономики.

Ознакомиться с содержанием монографии можно на персональной страничке автора в Интернете: <http://srastvortseva.professorjournal.ru/108>.

С ЮБИЛЕЕМ АНАТОЛИЯ АЛЕКСАНДРОВИЧА ПОРОХОВСКОГО!

Гордеев Валерий Александрович

доктор экономических наук, профессор. ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет», заведующий кафедрой экономической теории, действительный член Академии философии хозяйства, зарубежный полный член Академии Metaepistemia Universum
г. Ярославль, Российская Федерация. E-mail: vagordeev@rambler.ru

К нашему уважаемому коллеге согласно объективным закономерностям календаря, а субъективно – неожиданно – подкрался юбилей.

Доктору экономических наук, заслуженному деятелю науки Российской Федерации, почётному профессору флагама российских университетов – Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, заведующего кафедрой экономической теории экономического факультета этого славного вуза, председателю экспертного совета Высшей аттестационной комиссии Российской Федерации по экономической теории – **ПОРОХОВСКОМУ Анатолию Александровичу** – исполняется круглая дата 70-летия со дня рождения.

Позади славные десятилетия служения экономической науке и подготовки высококвалифицированных кадров экономистов, в том числе и в очень непростые годы. И, конечно, немало достигнутого. А впереди новые проблемы, требующие научного осмысления и решения.

В течение всех лет существования нашего электронного научно-экономического журнала «Теоретическая экономика» Анатолий Александрович – постоянный и внимательный наш читатель. Разумеется, такое внимание ко многому нас обязывает, задает нам высокую планку научного уровня публикаций в нашем издании и работы с широким авторским активом.

Мы, члены редакционной коллегии и авторский коллектив электронного научно-экономического журнала «Теоретическая экономика», сердечно поздравляем Анатолия Александровича с юбилеем – семидесятилетием со дня рождения. К нашему поздравлению присоединяются сотни участников международной научной конференции, только что состоявшейся на базе ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет».

Мы не сомневаемся, что высокое служение юбиляра экономической теории, политической экономии ещё более обогатит нашу науку, значимо продвинет её в обосновании путей социально-экономического восхождения нашей Родины.

С юбилеем Вас, Анатолий Александрович, доброго Вам здоровья и новых успехов в Вашем благородном деле!

Главный редактор журнала «Теоретическая экономика» Гордеев В.А. (Ярославль, Россия)

Заместитель главного редактора Родина Г.А. (Ярославль, Россия)

Члены редакционной коллегии:

Алиев У.Ж. (Астана, Казахстан); Альпидовская М.Л. (Москва, Россия); Бабаев Б.Д. (Иваново, Россия); Водомеров Н.К. (Химки, Россия); Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия); Карасева Л.А. (Тверь,

Россия); Водомеров Н.К. (Химки, Россия); Кальсин А.Е. (Ярославль, Россия); Карасева Л.А. (Тверь, Россия); Корняков В.И. (Ярославль, Россия); Лемещенко П.С. (Минск, Беларусь); Липов В.В. (Харьков, Украина); Сапир Е.В. (Ярославль, Россия); Туманов Д.В. (Ярославль, Россия); Усик Н.И. (Санкт-Петербург, Россия); Филипенко А.С. (Киев, Украина); Чекмарев В.В. (Кострома, Россия)

Ответственный секретарь Ананьев А.А. (Ярославль, Россия)